



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y
ADMINISTRACIÓN UNIDAD TEPEPAN**



SEMINARIO:

**ANÁLISIS Y ESTRUCTURA DEL ESTUDIO DE CRÉDITO DIRIGIDO A LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

TEMA:

**ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD PARA LA OBTENCIÓN DE CRÉDITO DE LA
EMPRESA QUÍMICA INDUSTRIAL DE MÉXICO, S. A. DE C. V.**

**INFORME FINAL QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE CONTADOR
PÚBLICO PRESENTAN:**

**JOEL DÍAZ ROMERO
GUADALUPE YANINA ESPINOSA MALDONADO
ERASMO ANDRÉS FERREIRA ROMÁN
LIZBETH SANTANA MARTINEZ
FRANCISCO JAVIER SANTILLAN CORTES**

CONDUCTOR DEL SEMINARIO:

C. P. ISAURO VALLEJO GARCÍA

MÉXICO, D. F.

DICIEMBRE DE 2009.

AGRADECIMIENTOS

AL INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL.

En este nuevo ciclo que estamos cerrando queremos hacer un agradecimiento muy en especial a esta gran Institución, ya que nos ha permitido crecer como personas y profesionistas, además de que fue ella la que creyó en nosotros y nos brindó la oportunidad de formarnos profesionalmente y así poner la Técnica al servicio de la Patria.

A LA ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN UNIDAD TEPEPAN.

Queremos agradecer infinitamente a este plantel, nos haya abierto sus puertas para llevar a cabo nuestra formación, extrañaremos sus instalaciones, a los compañeros con los que caminamos en esta aventura, sabemos que de hoy en adelante tenemos un fuerte, pero al mismo tiempo agradable compromiso de representar de manera digna a este gran plantel del cual nos sentimos sumamente orgullosos.

A LOS PROFESORES.

Sabemos que sin ellos no bastaría el tener la oportunidad de ser parte de una gran Institución y pertenecer a un gran plantel, ellos los maestros que son los que codo a codo con su experiencia y su dedicación nos dieron los conocimientos necesarios para enfrentarnos ahora en el ámbito profesional, con seguridad esto último será lo más importante que cada uno de nosotros nos llevaremos, agradecemos a cada uno de los maestros que con sus consejos y porque no decirlo hasta con llamadas de atención nos hicieron este camino más sencillo, a todos ellos hoy les decimos que estamos preparados para lo que viene y que no los defraudaremos.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	8
ABREVIATURAS.....	9
CAPÍTULO I Pequeña y Mediana Empresa (PYMES).	
1.1 Concepto de empresa.....	12
1.2 Concepto de PYMES.....	15
1.2.1 Antecedentes de PYMES.....	17
1.2.1.1 Origen de las PYMES.....	17
1.2.1.2 Evolución de las PYMES.....	19
1.3 Características generales y estructurales de las PYMES.....	20
1.3.1 Ventajas y desventajas de las PYMES.....	23
1.4 La administración de la sociedad.....	28
1.5 Fundamentos legales que norman la entrega de la información contable.....	31
1.6 Medio ambiente y desarrollo de las PYMES.....	34
1.7 El impacto de la globalización en las PYMES.....	36
1.7.1 Planteamiento y metodología estratégica para las PYMES.....	38
1.7.2 Tendencia de la economía mundial de las PYMES.....	40
CAPÍTULO II Sistema Financiero Mexicano.	
2.1 Concepto.....	44
2.2. Características del Sistema Financiero Mexicano.....	44
2.3 Instituciones del Sistema Financiero Mexicano.....	45
2.3.1 Sector Bancario.....	46
2.3.1.1 Banca de Desarrollo	46

2.3.2	Sector de Organización y Actividades Auxiliares de Crédito.....	59
2.3.3	Sector de Seguros y Fianzas.....	60
2.3.4	Sector Bursátil.....	60
2.3.5	Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).....	65
2.4	Programas Gubernamentales en apoyo a las PYMES.....	66
2.4.1	Secretaría de Economía.....	66
2.4.2	Gobierno del Distrito Federal (SEDECO).....	67
2.4.2.1	Programa de Capacitación y Modernización (CyMO).....	68
2.4.2.2	Programa Empresario.....	70

CAPÍTULO III Créditos.

3.1	Concepto.....	72
3.2	Tipos de créditos.....	74
3.2.1	Crédito quirografario.....	74
3.2.2	Crédito simple.....	75
3.2.3	Préstamo prendario.....	76
3.2.4	Préstamo con garantía colateral.....	77
3.2.5	Crédito documentario.....	77
3.2.6	Crédito en cuenta corriente	79
3.2.7	Crédito de habilitación y avió	80
3.2.8	Crédito refaccionario.....	84
3.2.9	Préstamo hipotecario.....	85

CAPÍTULO IV Análisis cualitativo.

4.1	Interno.....	90
4.1.1	Antecedentes de la empresa.....	90
4.1.1.1	Historia de la empresa.....	91
4.1.1.2	Visión.....	91

4.1.1.3	Socios.....	91
4.1.1.4	Antigüedad de la empresa.....	92
4.1.1.5	Escritura constitutiva.....	92
4.1.1.6	Modificaciones sociedades.....	92
4.1.2	Administración de la empresa.....	94
4.1.2.1	Tipo de administración.....	95
4.1.2.2	Experiencia.....	97
4.1.2.3	Cualidades específicas del sector.....	97
4.1.2.4	Capacidad de dirección.....	99
4.1.2.5	Creatividad.....	100
4.1.3	Capital humano.....	101
4.1.3.1	Reclutamiento.....	101
4.1.3.2	Requisición.....	102
4.1.3.3	Selección.....	102
4.1.4	Producción.....	103
4.1.4.1	Abastecimiento.....	104
4.1.4.2	Producción.....	104
4.1.4.2.1	Producción en procesos.....	104
4.1.4.2.2	Producción por órdenes de producción.....	105
4.1.5	Comercialización.....	105
4.1.5.1	Principales clientes.....	105
4.1.5.2	Plazos y condiciones de crédito.....	106
4.1.5.3	Características del mercado.....	106
4.1.5.4	Sistemas de distribución.....	107
4.1.5.5	Estrategias de comercialización.....	108
4.1.5.6	Participación en el mercado.....	109
4.1.5.7	Relación con competidores.....	109
4.1.6	Tecnología.....	110
4.1.6.1	Principales clientes.....	110
4.1.6.2	Plazos y condiciones de crédito.....	111
4.1.6.3	Características del mercado.....	111

4.2	Externo.....	112
4.2.1	Macroeconómicos.....	112
4.2.2	Financieros y bursátiles.....	112
4.2.3	Políticos.....	113
4.2.4	Sociales.....	113

CAPÍTULO V Análisis financiero.

5.1	Concepto.....	114
5.2	Método de porcentos integrales.....	114
5.3	Método de razones simples.....	115
5.3.1	Concepto.....	115
5.3.2	Base del método.....	116
5.4	Método de aumentos y disminuciones.....	122
5.5	Método de tendencias.....	122

CAPÍTULO VI Análisis financiero de la empresa QUI-MEX (Caso práctico).

6.1	Datos cualitativos.....	124
6.2	Análisis cuantitativo.....	145

	CONCLUSIONES.....	149
--	-------------------	-----

	ANEXO I.....	151
--	--------------	-----

	ANEXO II.....	169
--	---------------	-----

	ANEXO III.....	170
--	----------------	-----

	ANEXO IV.....	171
--	---------------	-----

ANEXO V.....	172
ANEXO VI.....	173
GLOSARIO.....	190
BIBLIOGRAFÍA.....	193

INTRODUCCIÓN

Dentro de la siguiente tesina haremos una recopilación de información acerca de los créditos para las PYMES, esto con el fin de ver y valorar si este tipo de empresa ha sido informada acerca de estos.

De antemano sabemos que estas empresas han sido perjudicadas por las situaciones económicas y sociales actuales, pero no debemos de olvidar que estas han sido el soporte de nuestra economía ya que son las que a pesar del poco apoyo, o la inexperiencia de sus fundadores, les ha cobrado facturas muy elevadas, sin embargo siguen creciendo y cada vez van mejorando.

Así mismo se presentara un ejemplo en el que se hará un estudio de una empresa con deseos de crecimiento, en dicho estudio se analizará si esta empresa es apta para obtener un crédito, así como las consecuencias de éste, o en su defecto si puede tener otra posibilidad para iniciar dicho crecimiento.

Este estudio contemplará el análisis de datos cualitativos como cuantitativos, es decir se analizará desde su creación, su giro, el mercado en el que compite, sus estados financieros, relación con sus competidores, etc.

ABREVIATURAS

BID	Banco Interamericano de Desarrollo.
BTU	Unidad Técnica Británica.
C SALES	Chemical Sales LLC.
CC	Chemical Corporation.
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
CETE	Certificado de la Tesorería de la Federación.
CFF	Código Fiscal de la Federación.
CIF	Código de Identificación Fiscal
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
CONDUSEF	Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.
CURP	Clave Única de Registro de Población.
EUA	Estados Unidos de América.
FIDE	Fideicomiso para el Ahorro de la Energía Eléctrica.
FOB	Free On Board (franco a bordo, Puerto de carga convenido).

FONACOT	Fondo de Fomento y Garantía para el Consumo de los Trabajadores.
FUNDEI	Fundación Educación Industrial.
IFE	Instituto Federal Electoral.
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social.
INFONAVIT	Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores.
IPAB	Instituto para la Protección del Ahorro Bancario.
ISR	Impuesto Sobre la Renta.
LFT	Ley Federal del Trabajo.
LIC	Ley de Instituciones de Crédito.
LISR	Ley del Impuesto Sobre la Renta.
MIPYMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
NAFIN	Nacional Financiera.
NAOH	Hidróxido de Sodio.
PAHNAL	Patronato del Ahorro Nacional.
PL	Petroleum Limited.

PIB	Producto Interno Bruto.
PROMUSAG	Programa de la Mujer en el Sector Agrario.
PTU	Participación de los Trabajadores en la Utilidades.
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas.
QUIMEX	Química Industrial de México S.A. de C.V.
SE	Secretaría de Economía.
SEDECO	Secretaría de Desarrollo Económico.
SER	Secretaría de Relaciones Exteriores.
SGA	Sistema de Gestión Ambiental.
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
SHF	Sociedad Hipotecaria Federal.
SNC	Servicio Nacional de Contrataciones.
SOFOLES	Sociedad Financiera de Objeto Limitado.
SPYME	Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa.
UDI	Unidad de Inversión.
NTC	North Texas Co.

CAPÍTULO 1

PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYMES)

1.1 Concepto de Empresa.

La empresa es la unidad económico-social, en la que personas, capital, trabajo y la dirección se coordinan para fabricar un producto y/o prestar servicios; de acuerdo con las exigencias del bien común. Así mismo existen actualmente empresas con diversos objetivos y/o fines, algunos de ellos sin fines de lucro.

La Empresa también se puede definir como una unidad productiva dedicada y organizada para la explotación de una actividad económica.

Las empresas se pueden clasificar de la siguiente manera:

Por sectores económicos:

- **Extractivas:** Dedicadas a explotar recursos naturales.
- **Servicios:** Entregarle sus servicios o la prestación de estos a la comunidad.
- **Comercial:** Desarrolla la compra y venta de los productos terminados en la fábrica.
- **Agropecuaria:** Explotación del campo y sus recursos.
- **Industrial:** Transforma la materia prima en un producto terminado.

Por su tamaño, la clasificación es la siguiente:

- Grande: Su constitución se soporta en grandes cantidades de capital, dicho capital es aportado por varios socios que se organizan en sociedad de diverso tipo. Otra característica es el gran número de trabajadores que contrata, finalmente el volumen de ingresos al año. Por otra parte este tipo de empresas forman parte de grandes consorcios económicos, que monopolizan o participan en forma mayoritaria de la producción o comercialización de determinados productos. Dominan al mercado con amplitud, algunas veces sólo en el mercado interno y otras participan también en el mercado internacional.
- Mediana: Su capital, el número de trabajadores y el volumen de ingresos son limitados y muy regulares, número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.
- Pequeñas: La pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual y número de trabajadores no excede un determinado límite. Su capital, número de trabajadores y sus ingresos solo se establecen en cuantías muy personales, el número de trabajadores no excede de 10 personas.

Por el origen del Capital

- Público: Su capital proviene del Estado o Gobierno. Este tipo de empresa es cada vez más escaso, debido al modelo neoliberal en nuestro país, impuesto por el Gobierno.
- Privado: Son aquellas en que el capital proviene de particulares, y estos pueden ser nacionales o extranjeros. En México en las últimas dos décadas este tipo de empresas han crecido en nuestro país considerablemente, dando paso, principalmente a empresas cuyo capital pertenece a pocas familias nacionales, o a empresas multinacionales extranjeras.

- Economía Mixta: El capital proviene una parte del estado y la otra de particulares. *“Una de las consecuencias del debate sobre la participación del Estado en la economía es que se plantea como un asunto binario; o, el Estado es el dueño de absoluto del capital, o éste debe estar absolutamente en manos privadas. Así por definición, se excluyen los términos medios y quedamos atrapados entre dos dogmatismos antagónicos, cuando en la realidad, ni el sector privado tiene el monopolio de la virtud y la buena administración, ni el sector público es el imperio de la deshonestidad y la ineficacia.”*¹ Hoy día este tipo de empresa ha disminuido.

Por otro lado es justo reconocer que no sólo el neoliberalismo eliminó esta opción de empresas, sino también una serie de decisiones que a través de tiempo se han venido dando en materia de control presupuestal y operativo que restan autonomía de gestión a las empresas públicas, al sustraerles decisiones críticas para su administración, lo cual pone a sus directivos en una situación ambigua al tener la responsabilidad por los resultados, pero sin contar con todas las facultades necesarias para lograrlos.

Por la explotación y conformación de su Capital

- Multinacionales: En su gran mayoría el capital es extranjero y explotan la actividad en diferentes países del mundo, su actividad es un claro ejemplo de globalización.
- Grupos Económicos: Estas empresas explotan uno o varios sectores pero pertenecen al mismo grupo de personas o dueños.

Como hemos analizado, existen en México diversos tipos de empresa, veamos que establece nuestra constitución en cuanto al desarrollo de las mismas. *“La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) establece disposiciones relativas al desarrollo de la actividad económica por parte de los sectores público, social y privado, así como la garantía de que el Estado se abstendrá de impedir que alguna persona se dedique a la profesión, industria, comercio, o trabajo que le acomode, siendo lícitos. Por*

¹ El financiero, 8 de diciembre de 2005.

otra parte, se prevé la facultad que tiene el Estado para intervenir en la economía a través del ejercicio de las diversas políticas económicas que tiene a su disposición. La base constitucional que enmarca esta facultad gubernamental para regir el desarrollo económico se encuentra en los artículos 25 y 26 de la Constitución”². Ahora bien dentro del desarrollo económico, las Pymes, cobran un papel muy importante.

1.2 Concepto de Pymes.

Las Pequeñas y Medianas Empresas se definen como el sector productivo más importante en muchas economías. Y en nuestro país no son la excepción.

Una Pyme es una empresa con características distintivas, tiene dimensiones con ciertos límites financieros prefijados por las regiones económicas, y en otras ocasiones por el Gobierno.

Se puede decir que tanto en los países desarrollados como los que están en proceso de crecimiento; este tipo de organizaciones productivas son de significativa importancia, ya que se consideran el motor de su economía generando la mayor fuente de empleos y el soporte de la economía.

Las pequeñas empresas en México, hasta el momento están reguladas por distintos sectores de Gobierno, como son la Secretaría de Economía (SE), Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), Fondo de Fomento y Garantía para el Consumo de los Trabajadores (FONACOT), Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), y otros. Sin embargo, guarda una definición normativa según La Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa en su art. 3 Fracción III, para la determinación de las mismas y se basa para esta, en el número de trabajadores con que cuentan.

El Gobierno mexicano, está impulsando la competitividad de las Pymes, por lo que como se menciona en el art 10 párrafo II de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la

² Katz, Isaac, La Constitución y el desarrollo económico de México, México, Ediciones Cal y arena, 1999, p. 277

Micro, Pequeña, y Mediana empresa: Procurar esquemas de apoyo a las MIPYMES a través de la concurrencia de recursos de la Federación, de las Entidades Federativas, del Distrito Federal y de los Municipios, así como de los Sectores; el Gobierno impulsa este sector de empresas, toda vez que considera importante el desarrollo de las mismas.

En el año se creó la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPyME) para diseñar, fomentar y promover programas y herramientas que tengan como propósito la creación, consolidación y desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas empresa.

La importancia de las Pymes en México reside en su papel fundamental para que la economía crezca y se vuelva competitiva tanto interna como externamente, por lo que en la medida en que se les dé mayor apoyo influirán más en el desarrollo del país.

“Independientemente del tamaño de la empresa en México debe señalarse que el 97% de los negocios mexicanos (incluyendo ambulante) trabaja, además del dueño, por lo menos con un familiar y asimismo el 58% del total de los negocios mexicanos trabaja únicamente con familiares.”³

Así pues, el reconocimiento de que en México, así como en la mayor parte del mundo, la empresa familiar es la unidad económica primaria y más sólida, debería ser fundamento de política pública dirigida a sus necesidades. Sin embargo las Pymes enfrentan dificultades, al momento de tratar de garantizar su perpetuidad a lo largo del tiempo y al momento de afrontar el proceso natural de la continuidad generacional.

³ Proyecto Sociedades Familiares, Una propuesta jurídica para aumentar la competitividad de las Pymes, www.contactopyme.gob.mx, consultado el 6 de Octubre de 2009.

1.2.1 Antecedentes de las Pymes.

1.2.1.2 Origen de las Pymes.

Desde el principio de los tiempos, los seres humanos se reunían y compartían sus bienes, beneficiando de este modo a todo el clan o a todo el núcleo familiar. Los excedentes de comida o excedentes de ropa o herramientas podían ser intercambiadas entre los pueblos, de este modo se crea el antecedente del comercio. La finalidad de este tipo de acuerdos comerciales se basaba en satisfacer las necesidades de todas las personas, de modo que todos los individuos salían beneficiados de cada acuerdo. Nadie perdía y todos ganaban.

Con el paso del tiempo, cada individuo fue experimentándose y especializándose en tareas diferentes, llegando incluso a involucrar al resto de la familia, aparece por tanto la aparición de la división del trabajo, creándose de este modo los distintos oficios y un perfeccionamiento de los materiales creados, ya fuesen herramientas de caza, tejidos, panes etc. Está claro que estas familias especializadas terminaron por ser el antecedente de la empresa. Poco después se implantaría el hecho de fichar nuevos trabajadores y enseñarles el oficio. Como se puede ver, el origen de las empresas tiene un inicio muy natural.

En el siglo XVII aparece por primera vez las primeras empresas especializadas en la banca, concesión de préstamos o créditos, etc. Estas primeras empresas fueron pioneras en participar de acciones públicas, y se basaban directamente en el comercio marítimo. Nos estamos refiriendo a empresas ubicadas en Holanda, Inglaterra o Italia, cuyos mercados marítimos movían casi todo el mercado mundial.

La revolución industrial trajo consigo el nuevo tipo de empresa capitalista que hoy en día conocemos.

Si nos remontamos al nacimiento del núcleo de empresas denominadas Pymes, encontramos dos formas de surgimiento de las mismas. Por un lado aquellas que se originan como empresas propiamente dichas. Es decir, en las que se puede distinguir

correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Estas, en su mayoría, son de capitales intensivos y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía. Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

En México existe una diversidad de vías a través de las cuales los ciudadanos resuelven la problemática del desempleo. Una de las más usuales es establecer una empresa familiar que puede ser equiparada a un taller familiar; esto es, los miembros de una familia (entendiendo familia como familia extendida) se agrupan y aportan recursos con el fin de emprender un negocio del cual se obtengan ganancias que después puedan ser distribuidas entre los miembros participantes. Los recursos pueden ser de diversa índole, ya sea en trabajo, especie o capital.

Al principio y por lo general estos negocios son pequeños y cuentan con poco capital, de tal manera que operan sin las formalidades requeridas por la ley (aunque esto no supone que permanecerán así). Ante esta solución práctica, la Ley Federal del Trabajo (LFT) contempló el problema tratando de eximir a los miembros del taller familiar de las trabas y requisitos que esta misma impone a los patrones, bajo la premisa de que los miembros del taller/negocio familiar mantienen una relación más estrecha y con mayor comunicación que los trabajadores de una empresa de otra índole.

La LFT, sin embargo, es demasiado escueta respecto a las disposiciones de los talleres familiares, por lo que deja al arbitrio de normas de menor jerarquía la reglamentación de este tipo de negocios. En respuesta el Ejecutivo Federal expidió un decreto por el que se establecen medidas para impulsar el desarrollo de los talleres familiares.

1.2.1.2 Evolución de las Pymes.

Estas empresas, independientemente de cuál sea su actividad principal, en cualquier país del mundo, presentan algunas características de índole histórica, más aun, desde tiempos remotos en el origen y evolución de las economías en las sociedades. Desde entonces, el mundo ha observado, con algunas variantes, los grandes contrastes que aun se observan en la constitución de las economías sociales; antes existían los grandes empresarios (nobles y terratenientes), los pequeños agricultores, productores y artesanos, así como aquellos que se dedicaban a tareas productivas prácticamente de subsistencia y una gran parte de la masa poblacional, que se dedicaban a prestar servicios de distinta naturaleza.

En la actualidad, tanto en los países desarrollados, como en los que se encuentran en un proceso de desarrollo, encuentran una gran similitud histórica en la composición de sus estructuras económicas y productivas; hoy en día existen los grandes empresarios, pero también los medianos, pequeños y microempresarios, que se dedican a actividades cada vez más diversas en la medida en que su necesidad, la ciencia, la tecnología y la propia sociedad impacta en los grupos sociales regionales, nacionales y mundiales, de distinta manera, transformándolas progresiva y sistemáticamente.

Es en estos tiempos, como antes, en que la micro, pequeña y mediana empresa se complementan, en mayor o en menor medida, con las actividades productivas de las grandes y macro empresas, estableciendo relaciones directas e indirectas, en medio, por lo general, de precarios equilibrios entre ellas. Sin embargo, hoy las Pymes presentan la tendencia a realizar actividades autónomas que tienen una relación forzosa con los núcleos sociales de sus entorno, sufriendo la influencia de las empresas mayores, que por lo general tienden a someterlas minimizando sus posibilidades de desarrollo; o en su defecto, se establece una interdependencia que puede llegar a ser benéfica, dependiendo del marco jurídico que las regule.

En su evolución, este sector ha tenido tres etapas perfectamente definidas, las cuales, permanecen ligadas estrechamente al desarrollo de la economía regional y mundial, siendo estas un reflejo fiel de la situación económica de un país en un momento determinado:

Primera Etapa: esta etapa es claramente identificable durante los años 50's y 60's cuando las Pymes en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía mexicana y mundial durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones. Se considera la etapa de aprendizaje.

Segunda Etapa: durante la década de los 70's, época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparon únicamente por su supervivencia, lo que las sumió en una profunda crisis que continuo en la década de los 80's.

Tercera Etapa: los cambios que se vienen sucediendo desde el año 1999 en lo que a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna se refiere, parecen indicar el comienzo de una nueva etapa para las Pymes, con algunos obstáculos que aun deben superarse.

1.3 Características Generales y Estructurales de las Pymes.

Las Pymes presentan ciertas características, gracias a las cuales es posible describir su funcionamiento:

- Poca o ninguna especialización en la administración: Se considera esta característica, derivada directamente de la naturaleza de dichas empresas cuya constitución obedece a motivos económicos y de subsistencia del dueño o dueños, en los que son estos los que de manera empírica llevan la dirección de la empresa, y en muchos de estos casos no tienen ninguna capacitación para desempeñar estos cargos.
- Productos especializados: los productos que fabrican, tienden a cierta especialización y además se utilizan procesos sencillos para la elaboración.

- Poco conocimiento de parte del dueño o dueños a posibles fuentes de financiamiento: este es un problema generalizado en esta tipo de empresas, ya sea por falta de información o por no tener acceso a la misma, la mayoría de los dueños de estas empresas desconocen la existencia de fuentes de financiamiento y la manera de acceder a estas.
- Total dependencia de la comunidad y su entorno: la pequeña empresa depende en su mayor parte de la situación económica de la comunidad en donde se localiza, su economía es reflejo de su entorno, necesita de ésta para obtener bienes de producción mano de obra y clientes, porque son pocas aquellas que han rebasado el límite local o regional y muchas menos las que se dedican a la exportación.
- Sus sistemas de contabilidad y de control son sencillos: si el dueño no está presente constantemente, existen buenas oportunidades para un descontrol o fraude en la empresa.

La estructura de la empresa, guarda algunos rasgos importantes, los cuales es conveniente describir, ya que consideramos muy importante que la Pyme identifique áreas de oportunidad, y en consecuencia se permita trabajar en ellas, al mismo tiempo que se desarrollará y se consolide como empresa fuerte.

Dentro de estos rasgos, existen los materiales utilizados (materia prima), la mano de obra y todos los factores técnicos, económicos y humanos.

- Valor de la producción. Cuando se comparan empresas de una misma rama o cuando se hace referencia a empresas acerca de organización, producción, formas y métodos de trabajo semejantes en su valor de producción, puede ser útil para determinar diferencias de magnitudes.

- Capital. Es indudable que el monto del capital que se invierte en una empresa es un índice inequívoco de su importancia y nos da una idea de su magnitud. Cuando la comparación se hace entre empresas de la misma rama industrial, y se utiliza el capital invertido como factor de comparación teniendo en cuenta las empresas con equipos, métodos, técnicas semejantes, la ubicación por magnitudes es bastante sencilla.

No obstante a lo anterior, el monto del capital invertido es uno de los factores de comparación más favorecidos y generalizados para hacer referencia a las magnitudes de las empresas.

- Capital Humano. Cuando se comparan empresas de una misma rama industrial, de grados de tecnología, de formas y métodos de trabajo semejantes, el número de personas ocupadas se convierte en un indicador importante de la magnitud del establecimiento.
- El capital fijo. Es un como indicador de la magnitud de la empresa. El de investigaciones de la iniciativa privada lo consideramos como uno de los indicadores más confiables, debido a que representa una parte del patrimonio de las empresas y que muy difícilmente puede deformarse desproporcionalmente como puede suceder con los otros datos.
- Materia prima. Para las empresas pertenecientes a una misma rama industrial, en algunos casos para compañías de diferente industria, pero que fabriquen productos semejantes, el consumo de materia prima para la determinación de la magnitud del establecimiento puede resultar un dato de relativa importancia.
- El consumo de energía eléctrica. Es un indicador más en la magnitud de la empresa. Naturalmente es considerado como un dato complementario que, generalmente se le otorga un valor confirmatorio.

- Lubricantes, envases y empaques. Las erogaciones incurridas en estos rubros, tiene casi siempre carácter complementario y sólo se utiliza para confirmar determinaciones establecidas por medio de otros medios más reveladores.

1.3.1 Ventajas y desventajas de las Pymes.

Este subtítulo tiene como objetivo dar a conocer las características de las pequeñas y medianas empresas en México.

Debido a la nueva concepción de competencia, el criterio de especialización flexible cobra especial relevancia, contempla la capacidad de las empresas para responder en la forma adecuada a los cambios en el mercado nacional e internacional. Adaptándose a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de mano de obra, insumos, etc.

Las Pymes constituyen las organizaciones más capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo, con lo que representan un importante factor de política de distribución de ingresos a las clases media y baja, con lo cual fomentan el desarrollo de toda una Nación. Analizaremos las principales ventajas de las Pymes.

- Capacidad de generación de empleos.
- Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.
- Asimilación y adaptación de tecnología.
- Producción local y de consumo básico.
- Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones).

- Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario).
- Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal).
- Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.
- Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas).
- Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.
- Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.
- Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.
- Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal del o los dueños del negocio.

Ahora mostraremos las desventajas que normalmente presentan las Pymes, ya que es trascendental conocer las fuerzas y debilidades que exponen este tipo de empresas.

- Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico interno y externo, como la inflación y la devaluación. Cabe mencionar que actualmente, nuestra economía no se encuentra clasificada como una economía hiperinflacionaria. La dependencia de la economía de Estados Unidos de América, es

importante. Toda vez que el Gobierno ha firmado numerosos acuerdos y tratados, los cuales regulan el comercio entre México y el resto del mundo, dando cabida de esta manera, a que las Pymes encuentren gran desventaja frente a las concesiones que el gobierno de México ha otorgado.

- Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental. Aunque gran número de empleos generados por las Pymes, no están regulados por la SHCP, un sector considerable de este tipo de empresa, se ve presionada con las reformas fiscales, que dificultan al propietario de cada negocio, en primer orden entender la forma en que el Gobierno trata de recaudar los impuestos; y por otro lado, los negocios y su competitividad se ven afectados, por el propio administrador, (en muchos casos el mismo dueño), ya que aunado a la complejidad de los regímenes fiscales, no diseña un plan de acción para que la Pyme, pueda sobrevivir ante la fiscalización y el control del gobierno.
- La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento. Si bien el capital, es importante para todas las Pymes, es posible ahorrar, reciclar e invertir, y de esta forma, hacerse de un flujo o ciclo propio de efectivo en el corto y mediano plazo. Por ejemplo una empresa puede tener un activo fijo que utiliza para fabricar el producto que vende, principal actividad de la empresa, sin embargo si dicho activo se usa en un nuevo proyecto, los ingresos potenciales provenientes de usos alternativos del nuevo proyecto, o el arrendamiento del mismo, pueden ser ingresos extraordinarios, que pueden financiar a la empresa, a corto plazo.
- Aunque tienen pocas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; así como es considerablemente difícil que pasen al rango de medianas empresas. Las Grandes empresas, trabajan en equipo con empresas grandes también, y en este sentido en ocasiones, es difícil, competir con este tipo de empresa. Sin embargo sectores comerciales o de servicios, pueden competir con las grandes, empresas. Ejemplo de ello son empresas de limpieza, servicio de transporte de personal, servicio de comedores industriales, etc. Y de esta forma vemos como es posible que el campo

de las Pymes, si bien no es fácil, por la competencia de las grandes empresas, si es posible fusionarse o competir directamente.

- Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece. En México como en el mundo los monopolios han llegado para poseer gran parte del territorio, sin embargo existen, nuevos y más mercados a los que las grandes empresas, en ocasiones, no han podido llegar. Cuando una nueva marca, es nueva en el país y llega para posicionarse, en primer instancia, lo hace en las grandes ciudades, sin embargo las ciudades menos pobladas, carecen de muchos servicios, y es posible diversificar los mismos, y ofrecerlos a nuevos y más consumidores.
- Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños. Cada día, el mundo entero suele conducirse, a un punto en el que la empresa, que produzca y/o preste el servicio de más calidad y de mejor precio, es la que se queda con el cliente. Esta empresa puede ser nacional o extranjera, por lo que en este sentido, conviene hacer una pausa, y pensar en que la logística de una empresa, si quiere crecer y desarrollarse a corto y largo plazo, debe ser con un plan, y si bien es cierto que no es posible segregar funciones para cada área de la entidad, debido al tamaño y el recurso económico; no significa ello, que no pueda o no se deba invertir en nuevas ideas. Nuestro entorno económico, actualmente no está para llegar a un negocio, y hacer uso de los recursos con que cuenta. Estos pueden terminarse, o debido a los factores internos y externos, puede incluso, verse afectados y poner en riesgo la realización y la marcha del negocio. Es la oportunidad entonces de crear, modificar e innovar, nuevas formas de servir al cliente, o innovar en el producto ofrecido.
- Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto. Como ya hemos mencionado, el propietario debe invertir su tiempo en proyectos, buscar nuevos clientes, cambiar la

estrategia de negocio o enriquecerla, ya sea que se encuentre en una gran ciudad, o en una provincia, actualmente se puede hacer uso de la tecnología, y las comunicaciones, para lograr diversificar nuestro negocio.

- Escasa o nula competitividad en el ámbito internacional. En este ámbito el gobierno emite mensual o semestralmente, los medios por los que es posible exportar, hay países que solicitan al nuestro, determinado producto o materia prima. En algunas situaciones, no buscan las suficientes herramientas, pese a que se tienen al alcance.
- Ausencia de normas de calidad. Si bien es cierto que no existe una cultura de calidad, en las empresas, cada vez es mayor el número Pymes, que se acogen a las normas de calidad nacionales e internacionales.

Como podemos ver, las ventajas son muy buenas, y encaminan a la empresa a desarrollarse. Por otro lado es posible trabajar en las áreas de oportunidad que tienen las Pymes. Esto nos dice en el marco de una balanza, que hoy en día, a pesar de las normas del gobierno y la presión económica de las empresas extranjeras las Pymes tiene más oportunidades de desarrollarse que tiempo atrás. Por lo tanto si es posible desarrollarse y en consecuencia se convierta en una mediana y luego entonces en una empresa grande.

Existe una gran rotación de las mismas, lo cual, en general, acumula grandes pérdidas para todo el aspecto financiero de cualquier país en cualquier parte del mundo, sin luego entonces, parte de nuestra preocupación, debería ser el contrarrestar estas desventajas y llevarlas al plano positivo, con el fin de hacer que el país día a día confíe más en la Pyme y se base en ella para el progreso del país, como lo hacen los países industrializados.

Se debe aprovechar la particular importancia para la economía nacional, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza.

No obstante sus limitaciones, el papel de las Pymes en la economía de los países ha sido un factor que ha generado incrementos en la producción, valor agregado, aportaciones fiscales, fortalecimiento del mercado interno, aumento de exportaciones, etc., por lo que han sido motivo de diseño de políticas encaminadas a promoverlas y apoyarlas para elevar su competitividad y enfrentar la competencia de un mundo globalizado, sin olvidar el mundo de los emprendedores, donde las empresas líderes son aquellas que adoptan modelos de subcontratación y alianzas estratégicas con Pymes, que gracias a su capacidad de adaptación y flexibilidad crecen en un mundo en constante cambio, demostrando además que cuando se organizan pueden superar las aparentes limitaciones de su tamaño.

1.4 La Administración de la Sociedad.

En nuestro país, las Pymes no crecen con la misma formalidad que las empresas grandes, por lo tanto el administrador de la misma en muchas ocasiones queda en manos de una persona de confianza, que tenga como misión fundamental el cuidar del dinero. Esta persona varía dependiendo el tipo de empresa y de la idiosincrasia de cada dueño, y puede ser, el dueño mismo de la empresa, o uno de los socios, o la esposa. Por otro lado existen Pymes que contratan a una empresa para buscar un administrador.

Es importante destacar que no es posible en todos los casos obtener buenos resultados obtenidos o alcanzar los objetivos de cada empresa. Existen empresas en que la alta gerencia, o el administrador se encaminan hacia actividades que lo conducen al fraude.

Cuando una empresa no tiene un área de auditoría interna o no dictamina sus estados financieros, no es posible siempre monitorearla debidamente. Cuando llegamos a la situación en la que ya no es factible confiar en quien nos cuidaba el negocio, en muchas ocasiones es demasiado tarde porque la situación financiera de nuestra sociedad puede estar dañada de manera irreversible.

Así mismo la ineficiente administración puede o no darse de forma dolosa, es decir, en muchas ocasiones existe la buena voluntad de trabajar y tratar de alcanzar las metas de la compañía pero no se logran por falta de capacidad técnica, y en otras ocasiones definitivamente es por negligencia del administrador o de los socios de la misma.

En muchas ocasiones al pequeño empresario se le dificulta distinguir entre su dinero y el de la empresa, haciendo de ésta su caja chica o la de su familia. En ocasiones en la nómina existen familiares, amigos, etc., por otro lado se incurren en gastos personales excesivos, y estos se cargan a las cuentas de la compañía.

En México, nos cuesta trabajo lidiar con el concepto de administración o consejos de administración. Normalmente se piensa, que esas figuras sólo se aplican a las grandes empresas que facturan muchos millones de pesos, pero que nuestra pequeña empresa no lo amerita. Sin embargo, la realidad es distinta.

No existe una estadística oficial sobre el número de Pymes que tienen Consejos de Administración, pero la experiencia nos dice que son las menos las que optan por estos. El uso de una administración estructurada o planeada tiene estupendos resultados, ya que permite que los propios administradores se conviertan en contenciones para las tentaciones de dueños de poner su interés personal o familiar sobre el interés de la empresa.

Adicionalmente, es evidente que una pluralidad de personas también es una pluralidad de experiencias, puntos de vista, opciones, propuestas, etc.

Sin embargo, no es suficiente con hacer reuniones de consejo de administración de manera informal, sino que es indispensable que tengan todas las formalidades establecidas en la Ley General de Sociedades Mercantiles para este tipo de administración. Se recomienda que en las actas de sesión de consejo, los administradores plasmen sus firmas con la intención de que los compromisos ahí asumidos consten por escrito y exista la posibilidad de ser exigidos de manera más sencilla por la asamblea de accionistas, conformada por los propietarios de la sociedad.

Conocemos que en sus primeros años de vida, una Pyme difícilmente opera bajo las formalidades ya descritas, sin embargo nuestro gobierno, no es un gobierno el cual contribuya al crecimiento de las mismas abiertamente, como parte de su política económica. México es un país capitalista neoliberal, y bajo este modelo, existe el monopolio, y por ello, las Pymes luchan en ocasiones por sobrevivir.

Administración de la sociedad

“Por administración social se entiende tanto la gestión interna de organización de la sociedad, como la actividad externa de representación.”⁴ En las sociedades puede haber un administrador único o un Consejo de Administración, en el caso en que haya dos o más administradores.

La figura del consejo de administración puede traer a la sociedad, una imagen de que se pretende instrumentar cargas corporativas superiores a las que puede enfrentar, por lo que el texto de la Ley debería establecer al administrador único como la figura en quien recaerán los poderes de administración y representación, con la posibilidad de que a elección de los socios se erija un consejo de administración por vía estatutaria.

Órgano de vigilancia

La función del órgano de vigilancia es la de supervisar las operaciones de la sociedad, al respecto hay dos modelos, el de la sociedad anónima y el de la sociedad de responsabilidad limitada. En el caso de la sociedad anónima el órgano de vigilancia es obligatorio y permanente. En la sociedad de responsabilidad limitada el órgano de vigilancia es potestativo.

⁴ www.contactopyme.gob.mx

1.5 Fundamentos legales que norman la entrega de la información contable.

El código de comercio enuncia, las obligaciones que todo comercio debe guardar, y aunque no menciona específicamente a las Pymes, si establece algunas obligaciones en materia de información contable, para los comercios.

En el artículo 133 del Código de Comercio se hace mención de la obligatoriedad del comerciante a llevar y mantener un sistema de contabilidad adecuado. Este sistema podrá llevarse mediante los instrumentos, recursos y sistemas de registro y procesamiento que mejor se acomoden a las características particulares del negocio, pero en todo caso deberá satisfacer los siguientes requisitos mínimos:

- a) Que permita identificar las operaciones de forma individual y sus características, así como la conexión que existe entre dichas operaciones y los documentos que sirven de sustento.
- b) Que permite la preparación de los estados financieros en base a la información financiera.
- c) Que se incluyan los sistemas de control y verificación que se lleven de manera interna para impedir la omisión de operaciones, con la finalidad asegurar el oportuno registro contable.
- d) Cualquiera que sea el sistema de registro que se ocupe, se deberán llevar debidamente encuadernados, empastados y foliados el libro mayor y en el caso de las personas morales, el libro o los libros de actas. La encuadernación de estos libros podrá hacerse a posteriori, dentro de los tres meses siguientes al cierre del ejercicio; sin perjuicio de los requisitos especiales que establezcan las leyes y reglamentos fiscales para los registros y documentos que tengan relación con las obligaciones fiscales del comerciante.

En el artículo 37 del Código de Comercio se establece que los registros que se generen por la actividad del comerciante se deberán llevar en castellano y de no hacerlo se hará acreedores a una multa equivalente a 25,000.00 pesos que no excederá del cinco por ciento de su capital.

Es obligación del comerciante conservar, debidamente archivados, los comprobantes originales de sus operaciones, de tal manera que puedan relacionarse con los registros contables que de ellos se haga, y mantenerlos por un periodo mínimo de 10 años. Esto lo establece el artículo 38 del Código de Comercio.

Así mismo, el art. 32- A del CFF, describe que tipo de personas físicas con actividades empresariales y que personas morales que se encuentran en alguno de los supuestos de las siguientes fracciones, están obligadas a dictaminar, en los términos del Artículo 52 del CFF, sus estados financieros por contador público autorizado.

Según la fracción I. Las que en el ejercicio inmediato anterior hayan obtenido ingresos acumulables superiores a \$34, 803,950.00, o por otra parte que el valor de su activo determinado en los términos de la Ley del Impuesto al Activo sea superior a \$ 69, 607,920.00 o que por lo menos 300 de sus trabajadores les hayan prestado servicios en cada uno de los meses del ejercicio inmediato anterior. Las cantidades a que se refiere este párrafo se actualizarán anualmente, en los términos del artículo 17-A de este ordenamiento.

Para efectos de determinar si se está en lo dispuesto por esta fracción se considera como una sola persona moral el conjunto de aquéllas que reúna alguna de las características que se señalan a continuación, caso en el cual cada una de estas personas morales deberá cumplir con la obligación establecida por este artículo:

- a) Que sean poseídas por una misma persona física o moral en más del 50% de las acciones o partes sociales con derecho a voto de las mismas.

- b) Cuando una misma persona física o moral ejerza control efectivo de ellas, aun cuando no determinen resultado fiscal consolidado. Se entiende que existe control efectivo, cuando se dé alguno de los siguientes supuestos:
- Cuando las actividades mercantiles de la sociedad de que se trate se realizan preponderantemente con la sociedad controladora o las controladas.
 - Cuando la controladora o las controladas tengan junto con otras personas físicas o morales vinculadas con ellas, una participación superior al 50% en las acciones con derecho a voto de la sociedad de que se trate. En el caso de residentes en el extranjero, sólo se considerarán cuando residan en algún país con el que se tenga acuerdo amplio de intercambio de información.
 - Cuando la controladora o las controladas tengan una inversión en la sociedad de que se trate, de tal magnitud que de hecho les permita ejercer una influencia preponderante en las operaciones de la empresa.

La Ley del Impuesto Sobre la Renta en su art. 145. Obligaciones de los contribuyentes, menciona que los contribuyentes que obtengan ingresos de los señalados en el capítulo III, además de efectuar los pagos del ISR, tienen la obligación de:

- Solicitar su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes.
- Llevar contabilidad de conformidad con el Código Fiscal de la Federación, su Reglamento y el Reglamento de esta Ley, cuando obtengan ingresos superiores a \$1,500.00 por los conceptos a que se refiere este Capítulo, en el año de calendario anterior.

Cuando los ingresos a que se refiere este Capítulo sean percibidos a través de operaciones de fideicomiso, será la institución fiduciaria quien lleve los libros, expida los recibos y

efectúe los pagos provisionales. Las personas a las que correspondan los rendimientos deberán solicitar a la institución fiduciaria la constancia a que se refiere el último párrafo del artículo anterior, la que deberán acompañar a su declaración anual.

1.6 Medio ambiente y desarrollo de las Pymes.

En nuestros días, las empresas si bien en la actualidad las Pyme son el motor de la economía; también son la mayor fuente de contaminación del medio ambiente ya que emiten un alto porcentaje de las partículas suspendidas. Mientras más pequeña es una empresa, menores son los recursos que se destinan para el mejoramiento de su desempeño.

De acuerdo a la Comisión Económica para América Latina las Micro, Pequeña y Medianas empresas en México son el sector productivo los que tienen el peor comportamiento hacia el medio ambiente.

Existen 3 factores que influyen en el comportamiento ambiental de las Pymes, y son:

- La falta de información de los pequeños empresarios.
- Fallas en el control sobre estas empresas en el cumplimiento de la normatividad.
- La carencia de productos y apoyos para este sector en materia ecológica.

Entre las industrias que más afectan el medio ambiente se encuentran las dedicadas al cuero, pieles y sus productos, hilados y tejidos y fabricación de materiales de arcilla para la construcción.

Solo un 29% de las pequeñas y medianas empresas efectúan controles de mediciones contaminantes, y son aquellas que forman partes de grupos corporativos grandes.

Las emisiones que liberan estas empresas son principalmente de monóxido de carbono, por utilizar fuentes de combustible altamente contaminantes, como llantas, aceites y residuos industriales.

De acuerdo con la CEPAL, las principales ramas industriales con más contaminantes en México son:

- Elaboración de productos lácteos.
- Molienda de nixtamal y tortillas.
- Hilados, tejidos y acabados de fibras blandas.
- Industria del cuero, pieles y sus productos.
- Fabricación de estructuras metálicas, tanques y calderas industriales, incluso trabajos de herrería.
- Fabricación de materiales de arcilla para la construcción.
- Fabricación de productos basándose en materiales no metálicos.
- Industria básica del hierro, del acero y de metales no ferrosos.

Existen acuerdos en los cuales el Gobierno anunció, diversas acciones para enfrentar la crisis económica, entre las que se encuentra la sustitución de electrodomésticos para el ahorro de energía, dentro del cual se pretende que las Pymes utilicen en forma más eficiente la energía que requieren para sus procesos productivos o de servicios. Así mismo también ofrecen apoyos para la sustitución de los equipos de las Pymes. De esta manera se generan valores agregados como: ahorros en consumo de energía eléctrica y térmica significativos, esquema autofinanciable por ahorros, equipos certificados por el Fideicomiso para el

ahorro de la Energía eléctrica (FIDE) y la desaparición de equipos obsoletos. Lo anterior auxilia a las Pymes a encaminarse a una planeación estratégica de la empresa, no es necesario tener un área grande para cada acción dentro de la entidad. Aún con pocos trabajadores, la Pyme puede aprender a planear.

La Secretaría de Economía anunció el apoyo económico hasta de un 70% para la micro, pequeña y mediana empresas interesada en la implementación de un sistema de gestión ambiental (SGA) y simultáneamente recibir capacitación y asesoría para implementar el ISO 14001.

La correcta implantación de un sistema de gestión ambiental, ayuda a las empresas a reducir su impacto hacia el medio ambiente, mejora la efectividad de operación, identifica las oportunidades de ahorro en costos y reduce responsabilidades ambientales.

1.7 El impacto de la globalización en las Pymes.

La globalización de la economía y la aceleración del cambio del entorno económico obligan a las organizaciones a redefinir continuamente sus líneas de actuación. La dirección de las empresas, incluidas las Pymes, necesita aplicar una metodología estratégica que le ayude a adelantarse a los cambios que se producen en el mercado. En este contexto, la metodología estratégica puede ser una herramienta de gestión de gran utilidad, ya que combina la visión macroeconómica de la problemática empresarial con el enfoque microeconómico, a fin de establecer los objetivos que desean alcanzar y llevar a cabo los planes de actuación correspondientes.

Las actividades de las Pymes en la economía mundial es de suma importancia, ya que estas aportan, en algunos casos, más del 95% de las exportaciones. Además, las hace ser el sector clave del desarrollo económico y viga maestra de la solidez empresarial. En consecuencia, es evidente el interés de analizar su problemática, así como la actuación estratégica que les corresponde adoptar en los diferentes sectores industriales.

Las Pymes se han visto considerablemente afectadas por la extensión de la competitividad a escala mundial. En estos escenarios, mantener la cuota de mercado equivale a incrementar permanentemente la eficacia para que de esa manera se pueda dar respuesta a los requerimientos de los clientes y a la fuerte acción de la competencia. Si bien, a primera vista, esta dinámica obligatoria de mejora continua parece que puede implantarse más favorablemente en las empresas grandes, ocurre que las Pymes presentan potencialidades que, a priori les permite desenvolverse exitosamente en este nuevo orden económico, entre estas merecen ser destacadas las siguientes:

- Su elevado grado de flexibilidad, el cual deben esforzarse por mantener, ya que es su principal ventaja frente a la gran empresa y además les permite adaptarse rápidamente a las variaciones del entorno y, particularmente, a las necesidades de sus clientes. A ello contribuye su reducido tamaño y agilidad operatoria, su concepción organizativa más simple, la mayor limitación de sus recursos humanos y las recientes aportaciones de las nuevas tecnologías de la información que también están a su alcance.
- El acceso a nuevas formas de distribución de los productos les permiten afrontar la apertura hacia los mercados exteriores. Para ello pueden emplear modalidades.
- Operar contractualmente a través de agentes, distribuidores o compañías comerciales.
- Utilizar, junto con otras empresas, asociaciones sectoriales que poseen infraestructuras comerciales.
- Fomentar alianzas con empresas extranjeras a fin de comercializar en sus mercados.
- La motivación e ingenio que son capaces de desarrollar ante la presión de los competidores, particularmente las que provienen de las grandes empresas. En efecto, una característica habitual de esas unidades es la drástica limitación de los recursos disponibles, lo cual las obliga a centrar preferentemente su actividad en segmentos estrechos o en subsectores relativamente pequeños. Además ese ingenio y motivación

se puede orientar a una generación de una corriente de innovación capaz de superar las incertidumbres derivadas del mercado.

1.7.1 Planteamiento y metodología estratégica de las Pymes.

Las consecuencias de la globalización de la economía y de la constante evolución del entorno comercial hacen que la definición de las líneas de actuación empresariales debe hacer una dinámica habitual en la dirección de las organizaciones incluyendo a las Pymes.

La metodología estratégica puede ser una herramienta de gestión de gran utilidad capaz de combinar la visión macroeconómica, ósea, el análisis, global del sector de la problemática empresarial con un enfoque microeconómico, es decir, el estudio individual de la empresa. Esta dinámica se establece con el fin de determinar y fundamentar los objetivos que se desean alcanzar y llevar a cabo los correspondientes planes de ejecución.

Si tomamos este recurso como referencia es posible enfocar el desarrollo y futuro de una empresa los cuales dependen en gran medida de su potencialidad para fortalecer su posición estratégica actual y , sobre todo, de su capacidad para identificar los factores clave que le permitan seleccionar la nueva estrategia a implementar.

Todavía queda por realizar una ardua tarea de investigación a fin de progresar en el conocimiento de las teorías estratégicas relacionadas con la problemática de las Pymes.

Antes de proponer una metodología estratégica que se ajuste a las necesidades de las Pymes, es preciso conocer previamente la problemática relacionada con el diseño e implantación estratégica en su concepción actual, así como sus repercusiones de su funcionamiento.

Entre los problemas más comunes y relevantes que presenta una metodología estratégica podemos destacar las siguientes:

- La estrategia se basa en las previsiones que se realizan a mediano y largo plazo. Por lo tanto, su nivel de confiabilidad se reduce notablemente a medida que el horizonte de previsión se hace más lejano. Del mismo modo, el grado de acierto de la planificación se reduce cuando el nivel de incertidumbre del entorno aumenta. Además, el empleo de escenarios que combinan diferentes planes con factores causales o bien, la puesta en marcha de la planificación de contingencias, la cual permite operar conjuntamente varios planes alternativos, no parecen aportar soluciones operativas que logren tratar asuntos que ocurren en ambientes de incertidumbre.
- El desarrollo estratégico requiere de un alto grado de especialización y el uso de información económica de carácter histórico y, a veces, no total mente confiable. A lo anterior hay que señalar la separación que existe entre los expertos en visión estratégica y la dirección de operaciones con la consecuente pérdida de la información que esta posee sobre la realidad de la empresa y de su entorno.
- La naturaleza formal de la metodología estratégica dificulta la identificación de nuevas alternativas que no están previamente estructuradas. Además, sus características corresponden a un sistema de reducción que no dispone de mecanismos de aprendizaje o de síntesis que sean capaces de enfrentar situaciones futuras.

A las debilidades expuestas hay que agregar el hecho de que la mayor parte de las investigaciones realizadas sobre las teorías estratégicas se han desarrollado en torno a las actividades de las grandes empresas. Por esta razón, no es extraño que la práctica de esos esquemas aplicados a la problemática de las Pymes haya resultado poco efectiva.

Las características singulares de las Pymes y sus limitaciones explican la dificultad y, muy frecuentemente, la imposibilidad de implantar con éxito las conocidas estrategias genéricas que, comúnmente, se adaptan con mayor éxito a las grandes empresas. Por lo tanto, la selección de las estrategias finales de actuación atenderá a los siguientes criterios:

- Ajustarse estrechamente a las características propias de cada situación y época, pero sin olvidar los ajustes que en determinado momento tendrán que realizarse de acuerdo con los cambios futuros del entorno.
- Aprovechar las singulares potencialidades de este género de empresas; particularmente su agilidad, rapidez de respuesta, involucramiento y aportación del personal.

1.7.1 Tendencia de la economía mundial de las Pymes.

Las Pymes no están exentas de las graves crisis económicas. Su fragilidad se demuestra en las miles que cada año desaparecen por no haber sabido superar ni responder a las situaciones de cambio que todos enfrentamos actualmente. Está de más señalar que en América Latina las condiciones han sido doblemente más difíciles para este tipo de organizaciones.

Los principales problemas que han marcado a un gran número de pequeñas y medianas empresas son los siguientes:

- Dirección con visión a corto plazo.

Este estilo de dirección se caracteriza por su rigidez y su planificación insuficiente. De hecho, es fruto de improvisaciones sin ningún tipo de planificación previa y desafortunadamente, es el estilo que caracteriza la dirección de las Pymes. En concreto, se actúa de forma reactiva. Por otro lado, las soluciones sin planear no son capaces de resolver los orígenes de los graves problemas que afectan a las Pymes, desde fondo.

- Falta de atención a la calidad.

Este problema se refiere al error de fijar como meta primordial el hecho de producir y vender sin prestar la debida atención a la calidad de los productos y servicios, ni a la

gestión óptima de los recursos. Este dilema de pos guerra (producir y vender) afortunadamente ya fue resuelto; hoy en día se produce con base en lo que el cliente desea adquirir, la practica anterior ya es obsoleta.

- Tecnología de producción inadecuada.

Esta problemática tiene que ver con la deficiente incorporación de tecnología a los sistemas de producción. De hecho, es uno de los problemas más serios que enfrenta las Pymes, ya que no reinvierten lo suficiente en el mejoramiento de instalaciones ni aplican oportunamente los avances tecnológicos.

- Información de gestión insuficiente.

Dado el presente estado de cambios en el que vivimos, es importante que la información sea rápida, veraz y oportuna lamentablemente, nuestras Pymes se manejan por otros derroteros, los cuales las anquilosan, entorpecen y obviamente, las vuelven imprecisas.

- Productividad insuficiente.

El concepto de eficiencia más eficacia no se da con mucha frecuencia en este tipo de organizaciones debido a la falta de motivación compromiso de los trabajadores.

- Estructuras organizativas inadecuadas.

No se realiza una revisión de las estructuras con frecuencia y se encuentran totalmente desajustadas como consecuencia del cambio.

- Escasos medios de financiamiento.

Los medios de financiamiento son inadecuados, escasos y caros. Las dificultades financieras han sido un mal endémico de las Pymes, las cuales se ven profundamente afectadas por las continuas crisis económicas de los diferentes mercados financieros. Esta situación se traduce en dificultades para obtener créditos y, sobre todo, en el pago de intereses muy altos.

- Recursos humanos poco calificados.

El concepto de capacitación y desarrollo para las plantillas laborales aun sigue siendo considerado por muchos empresarios como un gasto superfluo. Es difícil comprender que la optimización de la mano de obra es una inversión a corto plazo, la cual permitirá calificar y motivar a los trabajadores.

- Poca atención a los mercados internacionales.

A pesar de que llevamos un considerable periodo con en el proceso de la globalización, aun existen pequeños empresarios que no comprenden la idea de que es imposible concebir a una empresa sin la consideración del proceso de internacionalización.

- Estructuras financieras inadecuadas.

La simplicidad de las organizaciones hace que difícilmente estas puedan diseñar e implementar estructuras financieras propias y adecuadas para los momentos que vivimos.

Para que las Pymes perduren en el mercado donde se encuentran, primero deben superar sus problemas internos que generan conflicto para después enfrentar los problemas externos y así conseguir los resultados financieros esperados.

La metodología, llamada Configuraciones Organizacionales Sistémicas, que ofrece hallar aquellos elementos ocultos que entorpecen las distintas operaciones de la empresa, pero enfocada desde el punto de vista interno con el personal del negocio. Es una herramienta de la que las Pymes pueden valerse para lograr sus metas.

Este plan de trabajo, fundado en Europa, se sustenta en tres principales premisas para ayudar a las empresas a localizar sus puntos débiles y superarlos:

Pertenencia: Generar empleados que sientan cierta afinidad con la empresa. Si no generas empleados leales no habrá resultados.

Orden: No solamente es importante que tengas a gusto a los empleados sino que se trata de tener a la gente productiva y que cada quien sepa su función.

Equilibrio: Darle a la gente algo que contribuya, es decir, un lugar digno a cada empleado dentro de la empresa.

El contexto en México. Para los expertos organizacionales los principales problemas de las Pymes en México son la difícil separación que tienen que hacer de la dinámica familiar a una de negocios; los líderes están acostumbrados a tomar decisiones lineales y no consideran el entorno sistémico de la organización, por lo tanto y como tercer punto, apuntan que la innovación y creatividad de los empleados se vea frustrada para genera ideas que ayuden a la empresa.

Y no nada más sucede en México sino en todo el mundo. Esta metodología inició recientemente en el país y hasta el momento ha trabajado tanto con empresas pequeñas, como multinacionales.⁵

⁵ CNN Expansión, <http://noticias.universia.net.mx/tiempo-libre/noticia/2008/10/31/claves-alargar-vida-pymes.html> Consultado el 5 de octubre de 2009.

CAPÍTULO 2

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

2.1 Concepto.

*“Es el conjunto de personas y organizaciones, tanto públicas como privadas, a través de las cuales se captan, administran, regulan y dirigen los recursos financieros que se negocian entre los diversos agentes económicos”.*⁶

El sistema financiero mexicano está constituido por un conjunto de instituciones que captan, administran y canalizan a la inversión y el ahorro tanto de nacionales como de extranjeros, y se integra por: Grupos Financieros, Banca Comercial, Banca de Desarrollo, Casas de Bolsa, Sociedades de Inversión, Aseguradoras, Arrendadoras Financieras, Afianzadoras, Almacenes Generales de Depósito, Uniones de Crédito, Casas de Cambio y Empresas de Factoraje.

2.2 Características del Sistema Financiero Mexicano.

El máximo órgano administrativo para el Sistema Financiero Mexicano es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público todas las leyes están especializadas de acuerdo a la Institución que se refiera.

El Sistema Financiero Mexicano agrupa a diversas instituciones u organismos relacionados que se caracterizan por realizar una o varias actividades que tienden a la captación, administración, regulación, orientación y canalización de los recursos económicos de origen nacional e internacional. En la actualidad el sistema financiero se encuentra integrado básicamente por:

⁶ El Mercado Bursátil en el Sistema Financiero, Autores: Alfredo Díaz Mata y Víctor Manuel Aguilera Gómez, Editorial: Mac Graw Hil, pág. 1

- El Banco de México.
- Las instituciones de crédito de Banca Múltiple y de Banca de Desarrollo.
- El Patronato del Ahorro Nacional.
- Fideicomisos del Gobierno Federal.
- Instituciones de Seguros.
- Las Sociedades Mutualistas.
- Las Instituciones de Fianzas.
- La Bolsa Mexicana de Valores.
- Instituto para Depósito de Valores.
- Las Casas de Bolsa.
- Los Agentes de Bolsa.
- Las Sociedades de Inversión.
- Las Sociedades operadoras de Sociedades de Inversión.

2.3 Instituciones del Sistema Financiero Mexicano.

El Sistema Financiero Mexicano se divide en 4 grandes sectores, que son: Bancario, de Organizaciones Auxiliares de Crédito, de Seguros y Fianzas; y el Bursátil.

2.3.1 Sector Bancario.

El Sector Bancario está constituido por Instituciones que realizan operaciones de banca, es decir es prestatario y prestamista de crédito; recibe y concentra en forma de depósitos los capitales captados para ponerlos a disposición de quienes puedan hacerlos fructíferos.

La Banca Mexicana se denomina con la actividad que realizan los bancos comerciales y de desarrollo, en sus diferentes modalidades que conforman el sistema bancario y constituyen instituciones de intermediación financiera. Esto es que admiten dinero en forma de depósito, otorgando por ello un interés, para posteriormente, en unión de recursos propios, conceder créditos, descuentos y otras operaciones financieras por las cuales cobra un interés, comisiones y gastos en su caso.

Los tipos de bancos que son parte de este sector son:

- Banca de Desarrollo.
- Banca Múltiple o Comercial.
- Sociedades Financieras de Objeto Limitado.
- Instituto para la Protección del Ahorro Bancario (IPAB).

2.3.1.1 Banca de Desarrollo.

Son Instituciones que ejercen el servicio de banca y crédito a largo plazo que están sujetas a las prioridades del Plan Nacional de Desarrollo y en especial al Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo, para promover y financiar sectores que le son encomendados en sus leyes orgánicas de dichas instituciones. Las instituciones de banca de desarrollo tienen como objetivo financiar proyectos prioritarios para el país.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) se encarga de emitir reglas de carácter general y de realizar la supervisión de dichas instituciones. Banco de México, por su parte, emite diversas disposiciones dirigidas a las instituciones de crédito.

Las instituciones de banca de desarrollo están reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito (LIC) y, en su caso, por sus leyes orgánicas; pudiendo realizar las operaciones establecidas en el artículo 47 de dicha ley.

En México actualmente existen 6 bancos de desarrollo y un organismo público, estos son: Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, Banco Nacional de Comercio Exterior, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, Nacional Financiera, Sociedad Hipotecaria Federal y Financiera Rural.

- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada.

Este banco proporciona sus servicios como banca y crédito a los miembros del Ejército, Fuerza Aérea y Armada de México, el cual dentro de su estructura cuenta con personalidad jurídica y patrimonio propio.

Por tener carácter de Banca de Desarrollo, prestara servicio público de banca y crédito sujeto a los objetivos y prioridades del Plan Nacional de Desarrollo; sobre todo enfocándose al Programa Nacional de Financiamiento de Desarrollo; otro de sus objetivos es brindar apoyo financiero a los miembros del Ejército, Fuerza Aérea y Armada; así como al público en general.

Dentro de sus objetivos se encuentran los siguientes:

- a) Apoyar financieramente a los miembros del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, para que logren desarrollarse profesionalmente o en actividades productivas.

- b) Actuar como agente financiero.
- c) Administras Fondos de Ahorro y de trabajo de los militares.
- d) Propiciar acciones de Financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de ahorro, fideicomisos , con los sectores públicos y privados.
- e) Promover asesoría técnica de las entidades, propiciando una mayor productividad.

Por ser una banca de desarrollo, deberá ajustar sus programas a las políticas financieras que establezca el Gobierno Federal.

- Banco Nacional de Comercio Exterior.

Es el instrumento del Gobierno Mexicano cuya misión consiste en impulsar el crecimiento de las empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas e incrementar su participación en los mercados globales, ofreciendo soluciones integrales que fortalezcan su competitividad y fomenten la inversión, a través del acceso al financiamiento y a otros servicios y promocionales.

Los servicios que ofrece son:

- a) Servicios de Tesorería.
- b) Cartas de Crédito.
- c) Fiduciario y Avalúos.
- d) Banca de Inversión.
- e) Fondos de Inversión de Capital de Riesgo.

f) Garantías.

Algunos de sus objetivos son el impulsar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa que se dedica a la exportación, financiar y propiciar las actividades exportadoras.

- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos.

En lo general este banco busca el desarrollo del país por medio de la infraestructura y la provisión de servicios públicos. Algunos de sus objetivos son:

- a) La contribución con programas de asistencia técnica y de créditos para el desarrollo de los Municipios.
- b) Ampliar e incrementar los proyectos de Infraestructura.
- c) Complementar el mercado de financiamiento a proyectos de infraestructura, que incluyen a proyectos de prestación de servicios.
- d) Este Banco como parte del banco de desarrollo uno de sus principales enfoques esta en los requerimientos de infraestructura y servicios públicos que sean indispensables para el desarrollo urbano de un país. Consolidó su tarea de promover y financiar las actividades prioritarias que realicen los gobiernos Federal, del Distrito Federal, estatales y municipales, así como los sectores social y privado concesionarios en la prestación de servicios, en los ámbitos del desarrollo urbano, infraestructura y servicios públicos, vivienda, comunicaciones y transportes y de las actividades del ramo de la construcción.

La responsabilidad del banco no se limita al otorgamiento de créditos, sino que proporciona asistencia técnica, propicia la organización de empresas municipales, asesora y evalúa proyectos de interés social, convirtiéndose así en sólido apoyo al desarrollo regional. Los propósitos de Banobras se delinearán con sujeción a los objetivos y prioridades del Plan

Nacional de Desarrollo, y de acuerdo con los programas sectoriales y regionales así como de los planes estatales y municipales.

- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros.

Este banco fue creado para fomentarle a la población mexicana el hábito del ahorro. En diciembre de 1950 inicia sus funciones el Patronato del Ahorro Nacional (PAHNAL) el cual estaba enfocado a promover el hábito del ahorro entre la población mexicana.

Mediante la emisión de los Bonos del Ahorro Nacional se proporcionaban a los pequeños ahorradores instrumentos flexibles y seguros además de rendimientos atractivos, ya que establecían planes de ahorro a través de distintos tipos de cuentas; también se instituyó la celebración de sorteos con premios atractivos para sus clientes.

En abril de 2001, el Congreso de la Unión aprobó la Ley del Ahorro y Crédito Popular y la Ley Orgánica para transformar el Patronato del Ahorro Nacional, en el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, Sociedad Nacional de Crédito, Bansefi, y así apoyar el desarrollo ordenado del sector de ahorro y crédito popular. Como parte de ese proceso, a partir del 1° de enero de 2002, Bansefi se constituyó como Banco de Desarrollo, con las actividades propias de una institución financiera de segundo piso para las entidades de ahorro y crédito popular.

Sus tres objetivos primordiales son:

- a) Promover el ahorro, particularmente entre la tercera parte de la población total del país que todavía no tiene acceso a los servicios financieros. Bansefi es el único banco en México que no cobra comisiones ni hace cargos por ninguno de sus servicios; el dinero de sus ahorradores tiene una garantía de pago total incondicional por parte del gobierno federal; ofrece las mejores tasas del mercado; y permite la apertura de cuentas con montos bajos. Además, fomenta el ahorro

como base para obtener créditos hipotecarios, a través de convenios con instituciones como INFONAVIT y SHF.

- b) Trabaja para disminuir los costos de las transferencias de dinero enviadas por trabajadores mexicanos desde los Estados Unidos y hacer que parte de esas remesas se conviertan en ahorro. También sirve como vínculo entre el gobierno federal y los grupos sociales menos favorecidos para que reciban los apoyos económicos de programas como Oportunidades y Promusag. Sirve a diversas entidades como banco de desarrollo de segundo piso con servicios que les permitan mejorar sus ingresos, reducir sus costos y hacer más eficientes sus procesos, así como ampliar la gama de servicios que ofrecen a sus socios y clientes.

- c) Coordinar temporalmente los apoyos que el Gobierno Federal, está asignando al sector para facilitar su transformación y posicionarlo como un componente estratégico del sistema financiero. Estos apoyos son financiados por organismos multilaterales, particularmente el Banco Mundial y el Fondo Multilateral de Inversiones administrado por el BID y están dirigidos a los siguientes trabajos:
 - Capacitación y asistencia técnica para apoyar las tareas de transformación de las entidades y los organismos de integración del sector.

 - Constituir la plataforma tecnológica que permita el desarrollo del sector con tecnología de punta para integrar a todas las entidades y organismos en una red que ofrezca conectividad en tiempo real a través de internet.

 - Una campaña de difusión que destaque las bondades y beneficios que ofrece la formalización del sector.

- Nacional Financiera (NAFIN).

Esta dedicada a brindar apoyos financieros, de capacitación y de asistencia técnica a las micro, pequeñas y medianas empresas del país, NAFIN tiene como estrategia básica el fomento a las cadenas productivas y el desarrollo de redes de proveedores y la atención de las necesidades de los estados y regiones de menor desarrollo, en función de sus vocaciones y su dotación de recursos.

Asimismo, promueve el desarrollo de los mercados financieros y funge como agente financiero del gobierno federal. Es también la institución fiduciaria más grande del país, administrando fideicomisos de diferentes sectores, y realiza proyectos de inversión que estimulan la generación de empleo.

La institución colabora y prepara a las empresas para enfrentar los retos de desarrollo y crecimiento. La apertura de la economía mexicana ha significado la transformación acelerada de un mercado en el que la planta productiva nacional requiere desarrollarse y mantenerse en condiciones similares a las de sus competidores en el exterior.

NAFIN contribuye a la promoción de empresas más competitivas que asuman los compromisos y aprovechen las oportunidades que ofrece el futuro.

Se encuentra a disposición del sector empresarial y a través de intermediación financiera, cuentan con: capacitación y asistencia técnica, conformadas por bancos, uniones de crédito, empresas de factoraje, arrendadoras, fondos de fomento, universidades, instructores, consultores, jubilados y capacitadores.

- Sociedad Hipotecaria Federal.

Esta Sociedad es la Institución de Banca de Desarrollo que otorga garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de la vivienda, preferentemente de interés social.

La Sociedad Hipotecaria Federal opera con intermediarios financieros: Bancos, Sociedades Financieras de Objeto Limitado, Instituciones de seguros y otras.

La Sociedad Hipotecaria Federal es para cualquier persona física, sin la obligación de ser asalariada, que pueda comprobar sus ingresos.

Los programas de crédito, ahorro y garantías de Sociedad Hipotecaria Federal promueven las condiciones adecuadas para que las familias mexicanas, de zonas urbanas o rurales, tengan acceso al crédito hipotecario y puedan disfrutar de viviendas dignas, construidas con tecnología moderna, espacios y servicios funcionales, y seguridad jurídica en su tenencia; sin importar si están casados o no, con hijos o sin hijos, o si su situación laboral es de no asalariado.

Dicha Sociedad es un Banco de Segundo piso, esto quiere decir, que no atienden directamente al público, por lo que se apoyan en intermediarios financieros para que los recursos puedan llegar a la gente

- Financiera Rural.

El sistema de financiamiento que utiliza Financiera Rural va enfocado a la canalización de recursos financieros, asistencia técnica, capacitación y asesoría en el sector rural, para propiciar condiciones favorables para el mejoramiento del nivel de vida en el medio rural; mediante la oferta de financiamiento, asesoría y capacitación, en beneficio de los productores rurales.

Financiera Rural ayuda al Estado a impulsar el desarrollo de las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y todas las demás actividades económicas vinculadas al medio rural, con la finalidad de elevar la productividad, así como de mejorar el nivel de vida de su población, a través del otorgamiento de crédito y manejando sus recursos de manera prudente, eficiente y transparente.

La Financiera Rural es una de las entidades e iniciativas del sector público que vienen trabajando con el fin de mejorar la provisión de fondos para financiar actividades agropecuarias y rurales.

Algunos de sus objetivos son:

- a) Mayor acceso al financiamiento en mejores condiciones.
 - b) Diversificación del crédito.
 - c) Desarrollo y atención de intermediarios rurales.
 - d) Promoción de la rentabilidad del medio rural.
 - e) Promoción y fortalecimiento de los productores y de las organizaciones sociales.
 - f) Combate a la pobreza.
 - g) Preservación del medio ambiente.
 - h) Impulso a una participación más activa de Financiera Rural en el diseño y operación de las políticas públicas.
 - i) Fortalecimiento Institucional.
- Banca Múltiple o Comercial

Son empresas especializadas en la intermediación de crédito, cuyo principal objetivo es la realización de utilidades provenientes de los diferenciales de las tasas entre las operaciones de captación y las de colocación de recursos.

La Banca Múltiple está integrada por todas las instituciones encargadas de realizar la intermediación financiera con fines de rentabilidad, está constituyete el centro de la actividad financiera, y consiste en la captación de recursos del público a través de la realización de operaciones en razón de las cuales asumen pasivos a su cargo para su posterior colocación entre el público mediante las operaciones activas. Realiza su función de promover la creación y desarrollo de las empresas como un complemento en la inversión de las sociedades industriales, comerciales y de servicios.

Las operaciones pasivas se representan por un documento que emiten para formalizar su obligación de retornar a sus clientes los recursos depositados y los rendimientos. Las operaciones activas quedan como un activo a su cargo que consiste precisamente en los documentos que los clientes destinatarios de los recursos firman al comprometerse a su devolución junto con el costo que aceptan pagar por la utilización de los mismos.

El banco es libre de administrar los recursos como crea conveniente, destinándolos al otorgamiento de créditos para obtener una mayor rentabilidad.

El banco debe recuperar los recursos para hacer frente en forma inmediata a los retiros de los ahorradores. El capital de un banco funciona como respaldo para garantizar el cumplimiento de los compromisos.

Las operaciones que pueden efectuar entre otras, son las siguientes:

a) Recibir depósitos bancarios de dinero:

- A la vista.
- Retirables en días preestablecidos.
- De ahorro.

- A plazo o con previo aviso.

- b) Emitir bonos bancarios.

- c) Emitir obligaciones subordinadas.

- d) Constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior.

- e) Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos.

- f) Expedir tarjetas de crédito.

- g) Practicar las operaciones de fideicomisos.

- h) Asumir obligaciones por cuenta de terceros con base en créditos concedidos, a través del otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito, así como mediante la expedición de cartas de crédito.

- i) Operar con valores en los términos de la ley para regular las agrupaciones financieras así como de la Ley del Mercado de Valores.

- j) Operar con documentos mercantiles por cuenta propia.

- k) Expedir cartas de crédito previa recepción de su importación, hacer efectivos créditos y realizar pagos por cuenta de los clientes.

- l) Actuar como representante común de los tenedores de títulos de crédito.

- m) Desempeñar el cargo de albacea, etc.

Para el otorgamiento de financiamientos, deberán estimar la viabilidad económica de los proyectos de inversión respectivos, los plazos de recuperación de éstos, las relaciones que guarden entre sí los distintos conceptos de los estados financieros o la situación económica de los acreditados y la acreditación administrativa y moral de estos últimos, sin perjuicio de considerar garantías que, en su caso, fueren necesarias.

Los montos, plazos, regímenes de amortización y en su caso periodos de gracia de los financiamientos deberán tener una relación adecuada con la naturaleza de los proyectos de inversión y con la situación presente y previsible de los acreditados.

- Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL).

Son sociedades anónimas facultadas por la Ley de Instituciones de Crédito para captar recursos públicos, estas sociedades a su vez son supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y regidas por algunas Reglas que emita el Banco de México para su buen funcionamiento.

En la actualidad las Sofoles se clasifican de acuerdo al tipo de crédito que otorgan como son:

- a) Hipotecarias.
- b) Automotrices.
- c) Agroindustriales.
- d) Intermediarios o Distribuidores.
- e) Microcréditos.
- f) Pymes; y

g) Bienes de Capital y Transporte.

El propósito de estas sociedades es la siguiente:

- a) Captar recursos del público mediante la colocación de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.
 - b) Obtener créditos de instituciones financieras dentro y fuera del país.
 - c) Otorgar créditos a diversos sectores.
 - d) Invertir recursos líquidos en instrumentos de captación de las entidades financieras y en instrumentos de fácil realización.
 - e) Adquirir bienes muebles e inmuebles, de acuerdo a las necesidades de su objeto.
- Instituto para la Protección del Ahorro Bancario (IPAB).

Es un organismo público encargado de administrar el sistema de protección al ahorro bancario en México, el cual cuenta con personalidad jurídica y patrimonio propio; su objetivo es el de proteger los depósitos de los ahorradores y con ellos, contribuir a preservar la estabilidad del sistema financiero y el buen funcionamiento del sistema de pagos, para permitir el flujo de dinero entre clientes y usuarios. Además de ser el encargado de concluir los procesos de saneamiento de instituciones bancarias, así como administrar y vender los bienes a su cargo para obtener el máximo valor posible de recuperación.

El IPAB se centra en cuatro funciones fundamentales:

- a) Garantiza el pago de obligaciones, hasta por una cantidad de 400 mil unidades de inversión, por persona física o moral y por institución bancaria.

- b) Determina e instrumenta los métodos de resolución que se implementaran en los bancos que presenten problemas de solvencia o liquidez.
- c) Administra y enajena los bienes en poder del banco con problemas de solvencia o liquidez con el fin de maximizar el valor de recuperación de acuerdo a los programas de resoluciones bancarias.
- d) Realiza el manejo y la administración financiera de la deuda derivada de los programas de apoyo a ahorradores y deudores de la banca.

2.3.2 Sector de Organización y Actividades Auxiliares de Crédito.

Las organizaciones auxiliares del crédito son intermediarios no bancarios, constituidas como sociedades anónimas, a los que las autoridades de SHCP y CNAV B en el caso de uniones de crédito, autorizan discrecionalmente para que contribuyan al desarrollo de la actividad crediticia, representando un complemento de esta actividad en forma especializada.

La ley hace énfasis de que las organizaciones auxiliares, lo sean del crédito y no de instituciones de crédito. En este orden las clasifica:

- a) Almacenes generales de depósito.
- b) Uniones de crédito.
- c) Arrendadoras financieras.
- d) Empresas de factoraje financiero.
- e) Sociedades de ahorro préstamo, y

f) Las demás que otras leyes consideren como tales.

- Actividades auxiliares del crédito.

Su principal actividad es la compra-venta habitual y profesional de divisas (casas de cambio)

2.3.3 Sector de Seguros y Fianzas.

La industria aseguradora mexicana es uno de los componentes más estables del Sector Financiero Nacional. Como parte de la cultura de la prevención, su desarrollo ha estado ligado históricamente, al crecimiento de la economía pero también a factores de carácter cultural y educativo. Por medio de las reservas que constituye para hacer frente a los siniestros contra los que ofrece protección, contribuye cada vez en mayor medida al ahorro interno.

El sano desarrollo de los sectores asegurador y afianzador en México está asociado no sólo con distintos fenómenos económicos, sino también con el vínculo que debe establecerse entre la cultura de prevención de riesgos y el adecuado conocimiento de las condiciones en que operan los seguros y las fianzas en el país.

2.3.4 Sector Bursátil.

El Sector Bursátil es el conjunto de organizaciones, tanto públicas como privadas, y por medio de estas se regulan y llevan a cabo las actividades crediticias mediante títulos de valor que se negocian en la Bolsa Mexicana de Valores, de acuerdo a lo dispuesto en la Ley del Mercado de Valores que es la que regula las operaciones bursátiles.

El esquema en el que funciona el Sector Bursátil es el siguiente:

- Oferentes y demandantes que intercambian sus recursos monetarios, en esta operación los oferentes obtienen un rendimiento y los demandantes pagan un costo, la forma en que se contactan es por medio de Casas y Agentes de Bolsa.
- Las operaciones entre oferentes y demandantes, se documenta por medio de Títulos de Valor que se negocian en la Bolsa Mexicana de Valores.
- Tanto los documentos, como los agentes y casas de bolsa deben estar inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, y los documentos deben depositarse en Instituciones para el Depósito de Valores.
- Los encargados de supervisar y regular la realización de todas estas actividades son la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la Ley de Mercado de Valores.

Los elementos que conforman el Sector Bursátil son:

- Valores. Son los instrumentos considerados como títulos de valor, los cuales pueden ser: acciones, obligaciones, bonos de certificados y demás títulos de crédito que se emitan en serie o en masa; los cuales están destinados a circular en el mercado de valores.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores tiene la facultad para establecer, las características a la que debe sujetarse la emisión y la operación de los valores y documentos, a fin de brindar certidumbre respecto a los derechos y obligaciones que corresponden a los tenedores de los títulos, así como para dar seguridad y transparencia a las operaciones que se realicen con ellos.

- Acciones, obligaciones, bonos certificados y demás títulos de crédito
- Intermediarios Bursátiles. Son aquellas personas morales autorizadas para realizar operaciones de correduría, de comisión u otras tendientes a poner en contacto la

oferta y la demanda de valores; efectuar operaciones por cuenta propia, con valores emitidos o garantizados por terceros respecto de las cuales se haga oferta pública; así como administrar y manejar carteras de valores propiedad de terceros. Esta función únicamente la pueden realizar las sociedades que se encuentran inscritas en la sección de intermediarios del Registro Nacional de Valores e Intermediarios.

- Casas de bolsa. Es el agente de valores, que cuenta con la autorización de llevar a cabo operaciones bursátiles. Estas se encuentran constituidas como sociedades anónimas y pueden adoptar el régimen de capital variable.

Las actividades que pueden desempeñar las casas de bolsa son:

- a) Actuar como intermediarios en el mercado de valores.
- b) Recibir fondos por concepto de las operaciones realizadas con los valores que se les han encomendado.
- c) Prestar asesoría financiera y en materia de valores.

Las casas de bolsa dan asesoría a personas morales en el entorno a las adquisiciones y fusiones de empresas, valuación financiera de empresas, análisis de factibilidad de proyectos de inversión, estructuración de cajas y fondos de ahorro; así como el manejo de la tesorería.

Asesora a las personas físicas en materia de integración de portafolios de inversión, protección patrimonial integral y constitución de fideicomiso testamentario.

Recibe préstamos o créditos y realiza operaciones por cuenta propia para facilitar la colocación de valores o que ayuden a dar mayor estabilidad a los precios y reducir los márgenes entre cotizaciones de compra y venta.

- Especialistas bursátiles. Son intermediarios especializados en títulos específicos, para que a partir de ese conocimiento, puedan participar de manera más informada en las operaciones del mercado, limitando la especulación de los títulos y contribuyendo a la formación del precio de los mismos.
- Bolsa Mexicana de Valores. Institución privada, constituida como Sociedad Anónima de Capital Variable, que tiene por objeto facilitar las transacciones con valores y procurar el desarrollo del mercado respectivo; establecer locales, instalaciones y mecanismos que faciliten las relaciones y operaciones de valores; proporcionar y mantener a disposición del público, información sobre los valores inscritos en la bolsa, los listados del sistema de cotizaciones y las operaciones que en ella se realicen; velar por el estricto apego de la actividad de sus socios a las disposiciones que les sean aplicables; certificar las cotizaciones en bolsa; y realizar aquellas otras actividades análogas o complementarias a las anteriores que autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. La ley del mercado de valores establece que es facultad del Estado, por medio de la SHCP, otorgar la concesión para el funcionamiento de las Bolsas de Valores. En la actualidad la única autorización vigente es la de la Bolsa Mexicana de Valores.
- Indreview. La Sociedad de Depósito Indreview, al igual que la Bolsa Mexicana de Valores, es inspeccionada y vigilada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Se trata de una institución sui generis, puesto que no existe otra institución igual a nivel nacional. No obstante, la ley del mercado de valores contempla la posibilidad de que se constituyan varias de su tipo, lo que depende de las condiciones imperantes en el mercado de valores y de su crecimiento.

A finales de la década de los setenta, la S.D. Indreview dejó de ser un organismo gubernamental y adquirió personalidad jurídica y patrimonio propios, con funciones de interés público que consisten en el servicio de guarda, administración, compensación, liquidación y transferencia de valores.

- Emisoras. Son las entidades económicas que requieren de financiamiento para la realización de diversos proyectos. Además de requerir de financiamiento, cumplen con los requisitos de inscripción y mantenimiento establecidos por las autoridades para garantizar el sano desempeño del mercado. De entre estos se tienen empresas industriales, comerciales y de servicios, instituciones financieras, gobierno federal, gobiernos estatales e instituciones u organismos gubernamentales.
- Inversionistas. Son agentes económicos que demandan diferentes instrumentos financieros (valores), con el propósito de obtener los mayores rendimientos posibles respecto a los riesgos que están dispuestos a asumir. Aquí podemos encontrar a personas físicas y morales, gobierno federal, gobiernos estatales, sociedades de inversión, inversionistas institucionales, instituciones financieras e intermediarios bursátiles.
- Operadoras de Sociedades de Inversión. Son instituciones que tienen por objeto la adquisición de valores y documentos seleccionados de acuerdo a un criterio de diversificación de riesgos establecido previamente. Tales adquisiciones se realizan con recursos provenientes de la colocación de las acciones representativas de su capital social entre el pequeño y mediano inversionista, permitiéndole acceder al mercado de valores, contribuyendo con ello al ahorro interno y al desarrollo del sistema financiero.

La posibilidad de que un inversionista estructure un portafolio personalizado, que atienda las necesidades específicas de su inversión, es baja en la medida en que los recursos destinados a tal fin, no sean suficientes para cumplir los requerimientos de las casas de bolsa para la apertura de nuevas cuentas, ni para adquirir valores en los montos y proporciones necesarios para conformar dicho portafolio. Adicionalmente, el pequeño inversionista, por lo general, carece de los conocimientos y/o el tiempo para construir un portafolio adecuadamente diversificado, o para seguir de manera continua el comportamiento del mercado, de forma que pudiera detectar las mejores oportunidades de inversión.

Las sociedades de inversión se constituyen, como consecuencia, en una opción viable para un sinnúmero de inversionistas que desean diversificar sus inversiones a través de la adquisición de una cartera de valores, cuya mezcla se ajuste lo más posible a sus necesidades de liquidez, a sus expectativas de rendimiento y a su grado de aversión al riesgo, independientemente del monto que inviertan.

2.3.5 Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, es una institución pública dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; la CONDUSEF funciona como intermediario financiero cuando existen diferencias en la interpretación de los lineamientos o compromisos al adquirir un servicio o producto financiero.

Se dedica a dos tipos de acciones:

- Preventivas. Por medio de estas, la CONDUSEF, pretende orientar, informar y promover la educación financiera.
- Correctivas. Por medio de estas, la CONDUSEF, busca atender y resolver las quejas y reclamaciones de los usuarios de servicios y productos financieros. Dentro de sus compromisos, se encuentra el buscar siempre una relación justa y equitativa entre los usuarios y las instituciones financieras, fomentar la educación financiera entre la población, continuar con el desarrollo de productos y herramientas que apoyen, asesoren y orienten a los usuarios de servicios financieros, así como buscar siempre una relación justa y equitativa entre los usuarios y las instituciones financieras.

2.4 Programas Gubernamentales en apoyo a las PYMES.

Debido a la necesidad de financiamiento, capacitación e innovación de las Pymes, el gobierno ha implementado programas en apoyo a estas, que abarcan distintos puntos como son: apoyos económicos, capacitación, mejoras en la calidad de sus productos, incentivos y estímulos fiscales; así como la mejora y desarrollo de sus recursos humanos.

2.4.1 Secretaría de Economía.

La Secretaría de Economía será la dependencia del gobierno federal que promueva la generación de empleos de calidad y el crecimiento económico del país, mediante el impulso e implementación de políticas públicas que detonen la competitividad y las inversiones productivas.

La Secretaría de Economía de México es la Secretaría de Estado a la que según Ley Orgánica de la Administración Pública Federal en su Artículo 34 le corresponde el despacho de las siguientes funciones:

- Formular, conducir, regular y controlar las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país; con excepción de los precios de bienes y servicios de la Administración Pública Federal.
- Fomentar, en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores, el comercio exterior del país.
- Estudiar, proyectar y determinar los aranceles y fijar los precios oficiales, escuchando la opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; estudiar y determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación, y participar con la mencionada Secretaría en la fijación de los criterios generales para el establecimiento de los estímulos al comercio exterior.

- Estudiar y determinar mediante reglas generales, conforme a los montos globales establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los estímulos fiscales necesarios para el fomento industrial, el comercio interior, exterior y el abasto, incluyendo los subsidios sobre impuestos de importación, y administrar su aplicación, así como vigilar y evaluar sus resultados.
- Establecer la política de precios, y con el auxilio y participación de las autoridades locales, vigilar su estricto cumplimiento, particularmente en lo que se refiere a artículos de consumo y uso popular, y establecer las tarifas para la prestación de aquellos servicios de interés público que considere necesarios, con la exclusión de los precios y tarifas de los bienes y servicios de la Administración Pública Federal; y definir el uso preferente que deba darse a determinadas mercancías.
- Regular, orientar y estimular las medidas de protección al consumidor.
- Normar y registrar la propiedad industrial y mercantil; así como regular y orientar la inversión extranjera y la transferencia de tecnología.
- Establecer y vigilar las normas de calidad, pesos y medidas necesarias para la actividad comercial; así como las normas y especificaciones industriales.

2.4.2 Gobierno del Distrito Federal. Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO).

La SEDECO se dedica principalmente al desarrollo y regulación de las actividades económicas en los sectores agropecuario, industrial, comercial y de servicios del Distrito Federal; a efecto de propiciar el bienestar creciente de las familias capitalinas, incentivando para ello la acción planeada, deliberada y comprometida de los diversos sectores sociales e instancias de gobierno, a través de la definición e instrumentación de políticas para la desregulación y aliento de la inversión productiva, que incida en los niveles de empleo, ingreso y consumo interno, así como en la productividad, competitividad de las empresas y la promoción del comercio exterior.

En base a la Ley Orgánica de la Administración Pública del Distrito Federal

Artículo 25.- A la Secretaría de Desarrollo Económico corresponde el despacho de las materias relativas al desarrollo y regulación de las actividades económicas en los sectores agropecuario, industrial, comercial y de servicios.

Específicamente cuenta, entre otras, con las siguientes atribuciones:

“ I. Establecer las políticas y programas generales en materia de desarrollo, promoción y fomento económico, así como formular, conducir, coordinar y evaluar los programas sectoriales y delegacionales correspondientes;

II. Formular y ejecutar los programas específicos en materia agropecuaria, industrial, de comercio exterior e interior, abasto, servicios, desregulación económica y desarrollo tecnológico;

III. Fomentar la creación de empleos, promoviendo la adopción de medidas de simplificación, fomento e incentivos de la actividad productiva, incluyendo el establecimiento de parques y zonas industriales, comerciales y de servicios;

IV. Proponer al Jefe de Gobierno los mecanismos de coordinación interinstitucional, que permitan incentivar el desarrollo y la inversión productiva”⁷

2.4.2.1 Programa de Capacitación y Modernización (CyMO).

El objetivo de este programa es el de contribuir al fortalecimiento y ampliación de las posibilidades del empleo en las Pymes, así como de los grupos productivos, apoyando las acciones que busquen avanzar en los niveles de productividad, calidad y competitividad mediante una mayor capacitación de los trabajadores. Propiciar que los logros alcanzados en productividad, calidad y competitividad se traduzcan en mejores esquemas de

⁷ Ley Orgánica de la Administración Pública del Distrito Federal.

distribución de los beneficios, así como en mejores condiciones de trabajo, seguridad e higiene para los trabajadores.

Este programa está dirigido a:

- Trabajadores en activo de todos los niveles de ocupación de pequeñas y medianas empresas.
- Pequeñas y medianas empresas.
- Productores rurales, artesanales, jóvenes emprendedores, personas de la tercera edad y personas con discapacidad que estén conformadas como grupos productivos, y que produzcan, comercialicen o presten algún servicio.

CyMO opera en las siguientes modalidades:

- Capacitación.
- Formación de Instructores.
- Consultoría.
- Apoyo Técnico.

Hasta 300 horas en todas las modalidades como tope máximo por empresa al año; el costo máximo por hora es de \$400.00 (cuatrocientos pesos), IVA incluido.

Tamaño de la Empresa	Monto del Apoyo Integral
Microempresa	Hasta el 80%
Pequeña empresa	Hasta el 70%
Mediana empresa	Hasta el 60%

El trámite deberá realizarlo el representante de la empresa interesada, quién habrá de:

- a) Consultar los requisitos y solicitar los formatos necesarios.
- b) Realizar la Solicitud.
- c) Elaborar y presentar un diagnóstico y un plan de trabajo.
- d) Entregar la documentación completa: carta solicitud, programa de intervención, cronograma de actividades, diagnóstico, temario de cotización del oferente; y currículo de este último.

Posteriormente, la Dirección General de Empleo y Capacitación determinará la viabilidad de los apoyos solicitados e informará al interesado.

2.4.2.2 Programa Empresario.

El Servicio Nacional de Empleo del Distrito Federal, a través de sus 16 Unidades Delegacionales del Servicio de Empleo, apoya gratuitamente a los empresarios, con los siguientes servicios:

- Reducción de tiempos y costos en la búsqueda, reclutamiento y selección de personal que demanda su empresa, a través de la cartera de candidatos que acuden a nuestras oficinas en busca de una oportunidad de trabajo. Para tener acceso a este servicio, deberá acudir a la Unidad Delegacional del Servicio de Empleo más cercana a usted y registrarse en nuestra base de datos, llevando la siguiente documentación en fotocopia:
 - a) Registro de alta, ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
 - b) Última declaración de impuestos.
 - c) Comprobante de domicilio fiscal.
 - d) En el caso de enviar a un representante, llevar carta poder en la que se avale a la persona como integrante de la empresa, y tenga facultades de llevar a cabo este trámite.
 - e) Carta compromiso de la empresa en la cual se haga responsable de cumplir con el compromiso de hacer buen uso de nuestros servicios.
- Participación en ferias y jornadas de empleo que organiza la Dirección General de Empleo y Capacitación.

Estos últimos son eventos que reúnen en un mismo tiempo y espacio a empleadores y buscadores de empleo, con la finalidad de brindarle la oportunidad de entrevistar a una mayor cantidad de candidatos para cubrir sus vacantes. Para ello, deberá llenar un formato de inscripción, así como el pago de una cuota mínima para gastos de operación.

CAPÍTULO 3

CRÉDITOS

3.1 Concepto.

“La palabra crédito viene del latín creditum (sustantivación del verbo credere: creer), que significa cosa confiada. Así crédito en su origen significa entre otras cosas, confiar o tener confianza. El crédito en general es el cambio de una riqueza presente por una futura, basado en la confianza y solvencia que se concede al deudor. El crédito, según algunos economistas, es una especie de cambio que actúa en el tiempo en vez de actuar en el espacio. Puede ser definido como el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura. Así, si un molinero vende 100 sacos de trigo a un panadero, a 90 días plazo, significa que confía en que llegada la fecha de dicho plazo le será cancelada la deuda; en este caso se dice que la deuda ha sido al crédito a plazo. En la vida económica y financiera se entiende por crédito, por consiguiente, la confianza que tenemos en la capacidad de cumplir, en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo, por lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída.”⁸

Los recursos financieros obtenidos vía crédito son base fundamental para el funcionamiento adecuado de cualquier dependencia u organismo público o privado; la obtención de efectivo en el corto plazo puede llegar a garantizar la supervivencia de cualquier entidad y/o empresa. Sin embargo, no se debe olvidar que un crédito lleva implícito el pago de intereses que la entidad solicitante debe cubrir periódicamente al banco o institución financiera que otorgó el crédito.

Para muchas Pymes, el acceso al financiamiento puede ser la diferencia entre crecer y desaparecer del mapa de los negocios. Sin dinero, no tenemos la capacidad de abrir nuevas sucursales, crecer el inventario, incrementar nuestra producción o expandir nuestra línea de productos. Al mismo tiempo, las tasas de interés para créditos en México y algunas otras

⁸ <http://www.definicion.com.mx/credito.html>

partes de Latinoamérica comienzan a ubicarse en rangos más realistas para las posibilidades económicas de las Pymes. Resulta por esto indispensable que las personas a cargo de la administración conozcan los esquemas de financiamiento a los que su empresa puede tener acceso y determinar si alguno de ellos puede ser la opción que necesita para ese proyecto que hasta hoy sólo vive en su cabeza.

El objetivo principal del crédito es financiar aquellas ramas económicas cuyo grado de liquidez es escaso o nulo; por ello, es utilizado por los sectores y/o empresas públicas o privadas que requieren recursos monetarios para crear o impulsar alguna actividad productiva.

En México el crédito es la fuente de financiamiento más utilizada por las empresas y los hogares; la escasez, su costo y su alta volatilidad han frenado el desarrollo de un mercado amplio y con estabilidad crediticia, generando bajas e insostenibles tasas de crecimiento de la economía.

Para la obtención de un financiamiento, se debe tener claro el destino que se le dará al dinero y el plazo en que podrá ser cubierto la totalidad del crédito. De esta manera se busca el programa de crédito más adecuado para la empresa con la intención de disminuir los riesgos de incumplimiento de pago.

Los rubros principales por los cuales las Pymes solicitan crédito son:

Adquisición de activos fijos. Compra de maquinaria, locales comerciales, unidades de transporte, etc., es decir, todos los activos permanentes y tangibles para llevar a cabo el giro habitual del negocio.

Apoyo al capital de trabajo. En muchas ocasiones no sabemos cuánto tardará en pagarnos un cliente, pero sabemos exactamente cuándo debemos pagar la nómina. Una línea de crédito podría ser un mecanismo para resolver los problemas de flujo de efectivo.

Reestructuración de pasivos. Se refiere a tener la posibilidad de cancelar un crédito con otro y tener un beneficio con esto, por ejemplo si tuviéramos un crédito con una tasa de interés del 35% anual, podríamos liquidar este crédito y obtener uno nuevo en condiciones más atractivas, por decir un 20% anual.

Desarrollo tecnológico. Inversión en infraestructura, sistemas de información, telecomunicaciones, etc., esto no solo es para la compra inicial de estos rubros, sino también para mejorarlos.

3.2 Tipos de crédito.

3.2.1 Crédito Quirografario.

Llamado también directo o en blanco, es una operación de crédito a corto plazo, que consiste en entregar cierta cantidad a una persona física o moral, obligando a ésta, mediante la suscripción de uno o varios pagarés, a reembolsar la cantidad recibida más los intereses estipulados, en el plazo previamente convenido. Este crédito pueden contratarlo empresas o personas físicas con actividad empresarial. Se caracteriza por:

- Disponibilidad inmediata de recursos para afrontar sus compromisos de corto plazo o sus oportunidades de negocio.
- La disposición es mediante abono a la cuenta de cheques del acreditado.
- Mediante la suscripción de un pagaré (no requiere contratar garantías reales).
- Moneda Nacional; máximo 90 días naturales, contados a partir de la firma del pagaré.
- Dólares Americanos; máximo 180 días, contados a partir de la fecha del pagaré.
- Mediante cargo a la cuenta de cheques del acreditado.

- Capital; al vencimiento.
- Intereses; al vencimiento o mensual vencido.
- Sin garantías reales, sólo personales.

Requisitos:

- Copias simples de escritura constitutiva y poderes.
- Poderes (de dominio, administración general y suscripción de títulos de crédito).
- Cédula de registro ante la SHCP.
- Copia de identificación oficial de apoderados.
- Estados financieros por los últimos tres ejercicios fiscales completos (auditados) e internos con una antigüedad no mayor a seis meses.
- Contar con una línea de crédito
- Cuenta de cheques.

3.2.2 Crédito simple.

Este tipo de préstamo únicamente se puede utilizar para un proyecto, mediante un contrato que se termina cuando se paga en su totalidad el crédito, cuyo monto se puede destinar a sólo una de las necesidades de la empresa, como es la compra de activos fijos, como apoyo capital de trabajo o para la reestructuración de pasivos.

El crédito simple se otorga a la empresa que tenga una actividad comercial o de servicio, debiéndose otorgar en garantía bienes muebles o inmuebles. Los intereses y el capital se cubren en forma mensual.

3.2.3 Préstamo prendario.

El préstamo prendario es un crédito en el que el cliente otorga en garantía o prenda, bienes o mercancías, que se deberán tomar a un porcentaje no mayor del 70% de su valor comercial; estos bienes cedidos en prenda deben ser de fácil realización, no perecederos, ser propiedad del acreditado y estar depositados en almacenes generales de depósitos autorizados.

Características:

- Proporciona recursos para capital de trabajo, bajo un procedimiento de formalización sencillo.
- Plazo: un año máximo.

Beneficios:

- Obtener liquidez inmediata.
- Recuperación de la garantía al 100% a la liquidación del préstamo.

Requisitos:

- Contar con una cuenta de cheques del banco.
- Suscribir un pagaré.

- Toda mercancía tomada en prenda deberá estar asegurada a favor del banco por su valor total.
- Deberán apegarse al resultado del estudio de crédito, mismo que considera la solvencia moral, situación financiera, capacidad de pago y aspectos cualitativos del solicitante, así como de la entrega de la información que en cada caso aplique.

3.2.4 Préstamo con garantía colateral.

Se trata de operaciones documentadas en pagarés en las cuales el solicitante otorga (en apoyo a su liquidez y seguridad) como en garantía colateral además de los documentos provenientes de ventas en abonos (contratos de compraventa, facturas, etc.) los títulos de crédito de la cartera de sus clientes. Tiene como intención primordial mantener la liquidez del negocio.

En el caso de este tipo de crédito, el banco no compra los documentos, solo los acepta como garantía del préstamo. Por lo tanto, la empresa se encarga de cobrarle directamente a sus clientes y liquidarle al banco una vez recuperado el monto de la operación. Cabe señalar que el banco acepta cualquier tipo de documentos por cobrar que no se encuentren vencidos, tales como facturas, contra-recibos, letras de cambio, pagarés y estimaciones.

3.2.5 Crédito documentario.

Esta clase de crédito también conocido como carta de crédito, se utiliza para operaciones de compra y venta de materias primas o maquinaria, nacionales o extranjeras. En este tipo de crédito participan el banco, el comprador y el vendedor. La carta de crédito funciona como respaldo al comprador de que recibirá la mercancía en las condiciones establecidas y al vendedor que recibirá el cobro del pedido. Por su parte el banco garantiza al que compra y al que vende, que la transacción será pagada y que la mercancía será entregada.

Es el medio de pago que ofrece un mayor nivel de seguridad en las ventas internacionales, asegurando al exportador el cobro de su operación.

El crédito documentario es una orden que el importador da a su banco para que proceda al pago de la operación en el momento en que el banco del exportador le presente la documentación acreditativa de que la mercancía ha sido enviada de la manera convenida.

El banco del importador va a pagar si la documentación está en regla, con independencia de que en ese momento el importador tenga saldo o no. Es decir, el banco del importador garantiza la operación.

La documentación debe ser muy precisa e incluir todos los documentos que se han especificado en el crédito documentario. No puede haber ningún tipo de error, ni de fondo ni de forma. Cualquier fallo en este sentido puede llevar al banco emisor a no proceder al pago, a la espera de que los errores sean subsanados.

El procedimiento comienza cuando el importador instruye a su banco para aperturar un crédito documentario y se lo comunica al exportador, indicándole la documentación que debe remitir. Acto seguido, el exportador procede al envío de la mercancía al lugar convenido y, paralelamente, a través de su banco, remite al banco del importador la documentación acreditativa de que la mercancía ha sido enviada en las condiciones acordadas. El banco del importador recibe esta documentación, comprueba que está todo en regla y procede al pago. Los tipos de créditos documentarios son:

- **Revocable:** es aquél que después de su apertura y antes de haber procedido al pago, el importador puede anularlo en cualquier momento a su libre voluntad, por lo que la seguridad que ofrece es muy reducida.
- **Irrevocable:** es aquél que una vez abierto ya no se puede cancelar, lo que garantiza al exportador que si la documentación presentada es correcta, va a cobrar su venta.

- **Confirmado:** en este caso un tercer banco (normalmente un banco internacional de primera fila) garantiza el cumplimiento del pago en el supuesto de que el banco del importador no lo hiciera.
- **A la vista:** el pago de la operación es al contado, por lo que en el momento de presentar la documentación el banco del importador procede al pago.
- **A plazo:** el pago de la operación es aplazado, por lo que una vez entregada la documentación hay que esperar al transcurso del plazo acordado para recibir el importe de la venta

3.2.6 Crédito en cuenta corriente.

Financiamiento a corto plazo documentado en un contrato, mediante el cual el banco pone a disposición del cliente una suma de dinero, de la que éste puede disponer en forma revolvente, durante toda la vigencia del contrato.

Características:

- Utilización de la línea de crédito de manera revolvente, de tal manera que se tenga siempre disponibilidad del crédito.
- Vigencia de la línea: un año máximo.
- Disposiciones de acuerdo a políticas de la institución, máximas de 90 días.
- Se dispone de una cuenta de cheques asociada que sirve como medio de disposición y pago del crédito.

Beneficios:

- Apoyar al solicitante con recursos inmediatos para hacer frente a sus necesidades de liquidez a corto plazo.
- Cubrir necesidades extraordinarias de liquidez.

Requisitos:

- Personas físicas y morales que se dediquen a la industria, comercio o prestación de servicios.
- Apertura de cuenta de cheques con el banco.
- Suscribir contrato de apertura de crédito en cuenta corriente.
- Deberán apegarse al resultado del estudio de crédito, mismo que considera la solvencia moral, situación financiera, capacidad de pago y aspectos cualitativos del solicitante, así como la entrega de la información que en cada caso aplique.

3.2.7 Crédito de habilitación o avío.

Es un financiamiento de corto o mediano plazo para apoyo al capital de trabajo, cuyo importe está condicionado a ser invertido únicamente en la compra de materias primas y materiales, pago de salarios y gastos directos de explotación indispensables para la operación de empresas con actividades de manufactura o transformación incluyendo a los sectores agropecuario, forestal y pesquero.

Para aquellas empresas que buscan obtener financiamiento para acrecentar su capital de trabajo, además de poder fortalecer la adquisición de materias primas, pueden optar este crédito bancario.

Los beneficios de este tipo de crédito es que resulta ser un tipo de financiamiento sencillo y seguro para apoyar la generación de flujo o el crecimiento del negocio. A la vez, proporciona liquidez inmediata, al ser un tipo de crédito revolving.

El préstamo bancario de habilitación y avío está enfocado a los siguientes sectores productivos:

Agrícola. En ese sentido, el crédito puede ser invertido en cubrir los costos de cultivo y demás trabajos agrícolas, desde la preparación de la tierra hasta la cosecha de los productos, la compra de materias primas y materiales, o insumos inmediatamente asimilables.

Ganadera. El crédito de habilitación y avío puede otorgar apoyo en la adquisición de aves y ganado de engorda y reposición de aves de postura, en la compra de medicinas y alimentos para aves y ganado, en los gastos de manejo de hatos en la compra de alimentos y medicinas así como el manejo de parvadas.

Industria. Su destino es adquirir materias primas para la industria y pago de salarios y gastos directos de explotación y operación necesarios para el fomento de la empresa industrial.

Empresas de servicio. En el caso de las empresas de servicios, este tipo de financiamiento se presta ocasionalmente, y para ello se debe consultar con el Jurídico Operativo de la División / Distrito/ Plaza / Región.

Comercio. En este caso, el crédito está destinado a apoyar con capital de trabajo a empresas para que efficienten su proceso de comercialización.

Este crédito tiene como propósito financiar las necesidades de capital de trabajo en dos modalidades a fin de facilitar la operación de la financiera:

- Tradicional.- Enfocado al capital de trabajo, con un destino definido, de cualquier actividad económica vinculada con el medio rural. Basado en el esquema convencional por un periodo o ciclo.
- Multiciclo.- Enfocado a financiar clientes cuyas actividades de producción, vinculadas al medio rural, se realizan durante ciclos o periodos consecutivos u homólogos. Dichas actividades se efectúan normalmente en una misma ubicación, superficie o instalaciones, y podrán ser las mismas en forma consecutiva, o en su caso, la actividad puede también cambiar o alternarse en condiciones similares de un ciclo a otro, instrumentando varios créditos en tiempos distintos en un sólo contrato.

Montos: tanto para el tradicional como para el multiciclo el monto mínimo será el equivalente en moneda nacional a 7,000 UDIs y el monto máximo en el multiciclo sin garantías reales adicionales podrá ser de hasta 200,000 UDIs para personas físicas, mientras que en el tradicional se establecerá de acuerdo a las necesidades de cada proyecto, previa autorización de crédito.

Instrumentación: mediante contrato de crédito, que puede ser de carácter privado, firmado ante dos testigos y ratificado ante fedatario público o bien en escritura pública, e inscripción del mismo ante el Registro Público de Comercio o de la Propiedad dependiendo de las garantías adicionales con que se cuente.

Tasa: para el tradicional la elección entre tasa variable o fija se realizará por parte del cliente de acuerdo a las características del proyecto. Para el multiciclo la tasa fija se podrá ofrecer en operaciones a plazos mayores a un año con revisión de la tasa, en la primera disposición de cada ciclo o período subsecuente, conforme a la tasa vigente en ese momento para esta modalidad y las características correspondientes del cliente.

En el caso de actividades de ciclo corto (hasta 6 meses), la revisión de la tasa fija se realizará cumplido el primer año de la vida del crédito o previo a la primera ministración

del ciclo subsecuente, después de transcurrido un año de operación de la línea, conforme a la tasa vigente en ese momento y las características correspondientes del cliente.

Comisión: en el caso del tradicional se cobrará por período efectivo sobre año con mínimo de un trimestre y máximo un año, por el monto total aprobado del crédito y una vez firmado el contrato respectivo. En el multiciclo esta comisión se cobrará una sola vez sobre el monto de la línea y al momento de la formalización del contrato de crédito.

Plazo: el plazo máximo del financiamiento en el tradicional será de 2 años mismo plazo que deberá considerarse como máximo para cada ciclo en la modalidad multiciclo.

Ministración: una o varias de acuerdo a las necesidades particulares de cada proyecto y en el caso de multiciclo de igual manera para cada periodo.

Garantías: en el tradicional estará garantizado con las materias primas y materiales adquiridos, y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito y en su caso la instancia facultada establecerá las garantías adicionales necesarias de acuerdo al proyecto. En el caso de multiciclo se consideraran las garantías mencionadas en el tradicional, sin embargo se debe especificar la actividad individual a desarrollar en cada uno de los ciclos.

Amortización: dadas las características de los proyectos que generalmente se financian a través de este tipo de créditos, el pago del principal e intereses puede ser al vencimiento del ciclo. Sin embargo, y en función de los flujos de ingresos del proyecto, dichos pagos pueden también pactarse con otra periodicidad.

Aforo: en ambos casos el monto del crédito deberá corresponder a un máximo del 80% del valor del proyecto.

3.2.8 Crédito refaccionario.

Este préstamo puede canalizarse para la adquisición de maquinaria, de equipo de transporte, ampliación de las instalaciones del negocio y así como para el pago de pasivos con proveedores, es posible que este crédito sea revolvente y con un período de gracia para su liquidación, pudiéndose obtener a un plazo de cinco años.

Los períodos de gracia pueden ser mayores o menores a un año, que al obtenerse permite a la empresa aprovechar los recursos invertidos y hacerlos producir para poder pagar el crédito.

Una de las facultades del crédito refaccionario es que las empresas tienen la libertad de poder destinar una parte para cubrir responsabilidades fiscales y otros pasivos incurridos por gastos de explotación, además de gastos por la compra de activos fijos o ejecución de obra. Claro que esto siempre se puede hacer cuando dichos adeudos se hayan realizado dentro del año anterior a la fecha del contrato.

Otra de las características del crédito refaccionario es:

- Se concede a personas físicas o morales de los sectores industrial, agrícola o ganadero.
- El solicitante se obliga a utilizar el crédito para la adquisición de maquinaria y equipo, construcción o realización de obras necesarias para el crecimiento de la empresa.
- Existe un plazo máximo de 7 años incluyendo período de gracia.

Entre los beneficios se cuenta el poder aumentar la capacidad de producción, obtener financiamiento para cubrir de acuerdo a un calendario de amortizaciones, además de fortalecer su estructura financiera.

3.2.9 Préstamo hipotecario.

Este préstamo se otorga con garantía de las unidades industriales, apoyando a las actividades de una empresa industrial en los renglones de capital de trabajo, compra de activo fijo y para reestructuración de pasivos.

La garantía principal son los activos de la empresa como es el efectivo, terrenos, el edificio y en forma general todos los activos propiedad de la misma.

- Planes de crédito que ofrece la banca.
- Tasa fija con apoyo INFONAVIT.
- Tasa fija sin apoyo INFONAVIT.
- Tasa variable con tope.
- Tasa fija.

Plazos y Períodos:

Planes de crédito a 15, 20 y 25 años. La periodicidad de pago es mensual y la forma de amortización también es mensual.

Comisiones:

- Comisión por apertura con apoyo INFONAVIT: 1%
- Comisión por apertura sin apoyo INFONAVIT: 2.00%
- Contenidas en el cálculo del Costo Anual Total.

- Sin comisión por pago anticipado y el anticipo puede ir en reducción al plazo o la mensualidad (a elección del cliente).
- Información aproximada de gastos, impuestos, derechos y honorarios notariales derivados de la compra-venta y el crédito. Entre el 4% y el 9% sobre el valor de la vivienda, dependiendo de la plaza o estado.

La escrituración se realizará con el notario que el banco designe.

Gastos de Avalúo:

- 12 pesos por metro cuadrado de construcción (mínimo 900 pesos) más I.V.A.
- El avalúo será un desembolso que el solicitante tendrá que realizar aún cuando no se formalice el crédito y es un requisito obligatorio para el otorgamiento del mismo.

Requisitos mínimos:

- Edad a partir de 22 años, si algún solicitante cuenta con más de 50 años puede ajustar su plazo de crédito con la siguiente fórmula: si la edad del acreditado mas el plazo del crédito, rebasa de 75 años, el plazo del crédito deberá ser ajustado para que la suma de ambos den como resultado 75 años.
- Antigüedad en el empleo de mínimo 2 años.
- Ingreso mensual mínimo de \$ 6,500.

Documentos necesarios para obtener un crédito hipotecario:

- Solicitud de crédito, la cual puede ser solicitada en sucursales bancarias.

- Autorización para consulta en Buró de Crédito (incluida en solicitud).
- Identificación oficial vigente (IFE, Pasaporte ó Cédula Profesional no mayor a diez años).
- Comprobante de domicilio (agua, predial, luz, teléfono, T.V. por cable, o estado de cuenta de casa comercial).
- Formato FM2 (en caso de ser extranjeros residentes en el país).
- Los solicitantes de crédito deberán contar con una cuenta de cheques.

Personas Físicas Asalariadas:

- Recibos de Nómina (últimos 3 meses).
- IMSS (Cuotas 3 últimos meses en caso de apoyo INFONAVIT).
- Carta de la empresa en donde labore especificando:
 - a) Nombre del trabajador.
 - b) Sueldo mensual bruto.
 - c) Otros ingresos indicando monto, concepto y periodicidad.
 - d) Descuentos mensuales.
 - e) Ingreso neto mensual.
 - f) Puesto.

g) Antigüedad en la empresa.

Personas Físicas (Profesionistas independientes o con actividad empresarial).

- Alta ante la SHCP.
- Declaración Anual de ISR (último año).
- Estados de cuenta bancarios.

Póliza de Seguro

Requisitar cuestionario médico (incluido en solicitud). Vida y Daños .57 al millar y desempleo gratuito.

En algunos casos también se requerirá:

- CURP.
- Número de afiliación al IMSS.
- Nombre completo como está en el acta de nacimiento.
- Los derechos con los que cuenta el público en general.
- Solicitar de manera gratuita una oferta vinculante en las entidades que otorguen crédito garantizado a la vivienda.
- Obtener previa solicitud, el modelo de clausulado que contenga los derechos y obligaciones de las partes con anterioridad a su firma, una vez que se haya autorizado

la celebración del otorgamiento de crédito garantizado a la vivienda. La oferta vinculante tendrá una vigencia máxima de 20 días.

- Elegir a un valuador autorizado por la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C., dentro del listado que le presente la entidad correspondiente.
- Ser informado de los riesgos inherentes al crédito garantizado a la vivienda que se pretenda adquirir, en relación a las posibles variaciones en tasas de interés, inflación y tipo de cambio.

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS CUALITATIVO

Podemos definir al análisis cualitativo como el conjunto de manipulaciones, transformaciones, operaciones, reflexiones que realizamos sobre los datos con el fin de extraer significados que permitan comprender la situación objeto de estudio, es decir un mecanismo de acceso a la subjetividad.

El análisis cualitativo consiste en efectuar una revisión sistemática de la información, que permita, discriminar componentes y establecer relaciones entre estos, para generar modelos interpretativos conceptuales o modelos analíticos que aportan una interpretación sobre la realidad estudiada.

El método cualitativo es más comprensivo, y por ello puede aplicarse a análisis globales de casos específicos, en tanto que el método cuantitativo es más parcial pues estudia aspectos particulares o generaliza pero desde una sola perspectiva.

4.1 Interno.

4.1.1. Antecedentes de la empresa.

Dentro de los antecedentes de la empresa, se deben de mencionar algunos de los siguientes aspectos:

- Antigüedad de la empresa.
- Acta constitutiva, reformas estatutarias y apoderados legales.
- Información general de los accionistas y del consejo de administración.

- Datos relevantes sobre la administración.
- Consejeros y asesores de la empresa.

4.1.1.1 Historia de la empresa.

Es la narración acerca de la evolución que ha tenido la empresa a través del tiempo, haciendo mención de los principales detalles de la misma, actividades sobresalientes, fuerzas y debilidades y finalmente como ha influido en el posicionamiento que se tiene en la actualidad.

4.1.1.2 Visión.

Es una imagen del futuro, no probable sino posible, que deseamos de forma realista y atractiva. Es vivir el futuro en presente, es decir, cómo seremos cuando llegemos ahí.

4.1.1.3 Socios.

Un socio es la denominación que recibe cada una de las partes en un contrato de sociedad. Mediante ese contrato, cada uno de los socios se compromete a aportar un capital a una sociedad, normalmente con una finalidad empresarial.

Por extensión, también se llama socio a cada una de las partes que trabajan conjuntamente en desarrollar un negocio empresarial, cualquiera que sea la forma jurídica utilizada. Asimismo, se denomina socio a un miembro de una asociación. En este caso, no existe la finalidad empresarial, dado que la asociación suele tener una finalidad social, cultural, deportiva, entre otras.

4.1.1.4 Antigüedad de la empresa.

La antigüedad de la empresa es referente del tiempo que esta tiene en el mercado, así el cómo ha logrado mantenerse en este, en conjunto con los contratiempos que ha tenido que ir surfeando para su actual estructura y operación.

4.1.1.5 Escritura Constitutiva.

La escritura constitutiva es el instrumento público asentado por el notario en su protocolo, que contiene el contrato social y, en su caso, los estatutos y que, en consecuencia, este instrumento se inscribe en el Registro Público del Comercio.

Los testimonios son una o varias copias de la escritura constitutiva y de las escrituras que contengan las modificaciones a la misma, instrumentos, que son los propiamente inscribibles en el Registro Público del Comercio.

Los testimonios sirven a la sociedad y a los socios para ejercitar las acciones que les correspondan; así como para probar el estatus de socio, cuando no sea necesario emitir o no se hubieren emitido los títulos representativos de las participaciones sociales o para acreditar la personalidad de los administradores.

4.1.1.6 Modificaciones Sociedades.

Según la ley de sociedades mercantiles se establece en el siguiente:

Artículo 9. Toda sociedad podrá aumentar o disminuir su capital, observando, según su naturaleza, los requisitos que exige esta Ley.

La reducción del capital social, efectuada mediante reembolso a los socios o liberación concedida a éstos de exhibiciones no realizadas, se publicará por tres veces en el periódico

oficial en la entidad federativa en la que tenga su domicilio la sociedad, con intervalos de diez días.

Los acreedores de la sociedad, separada o conjuntamente, podrán oponerse ante la autoridad judicial a dicha reducción, desde el día en que se haya tomado la decisión por la sociedad, hasta cinco días después de la última publicación.

La oposición se tramitará en la vía sumaria, suspendiéndose la reducción entre tanto la sociedad no pague los créditos de los opositores, o no los garantice a satisfacción del Juez que conozca del asunto, o hasta que cause ejecutoria la sentencia que declare que la oposición es infundada.

Artículo 10. La representación de toda sociedad mercantil corresponderá a su administrador o administradores, quienes podrán realizar todas las operaciones inherentes al objeto de la sociedad, salvo lo que expresamente establezcan la ley y el contrato social.

Para que surtan efecto los poderes que otorgue la sociedad mediante acuerdo de la asamblea o del órgano colegiado de administración, en su caso, bastará con la protocolización ante notario de la parte del acta en que conste el acuerdo relativo a su otorgamiento, debidamente firmada por quienes actuaron como presidente o secretario de la asamblea o del órgano de administración según corresponda, quienes deberán firmar el instrumento notarial, o en su defecto lo podrá firmar el delegado especialmente designado para ello en sustitución de los anteriores.

El notario hará constar en el instrumento correspondiente, mediante la relación, inserción o el agregado al apéndice de las certificaciones, en lo conducente, de los documentos que al efecto se le exhiban, la denominación o razón social de la sociedad, su domicilio, duración, importe del capital social y objeto de la misma, así como las facultades que conforme a sus estatutos le correspondan al órgano que acordó el otorgamiento del poder y, en su caso, la designación de los miembros del órgano de administración.

Si la sociedad otorgare el poder por conducto de una persona distinta a los órganos mencionados, en adición a la relación o inserción indicadas en el párrafo anterior, se deberá dejar acreditado que dicha persona tiene las facultades para ello.

4.1.2 Administración de la empresa.

Es planear, organizar, dirigir y controlar todos los recursos de un ente económico para alcanzar unos fines claramente determinados.

Objetivos de la Administración.

- Alcanzar en forma eficiente y eficaz los objetivos de un organismo social. La eficacia es cuando la empresa alcanza sus metas. La eficiencia es cuando logra sus objetivos con el mínimo de sus recursos.
- Es permitirle a la empresa tener una perspectiva más amplia del medio en el cual se desarrolla.
- Asegurar que la empresa produzca o preste sus servicios.

Importancia de la Administración.

La administración es un órgano social específicamente encargado de hacer que los recursos sean productivos, refleja el espíritu esencial de la era moderna ya que busca el logro de objetivos a través de las personas, mediante técnicas dentro de una organización. Comprende a toda organización y es la fuerza vital que enlaza todos los demás subsistemas.

Las organizaciones y los individuos continuamente toman decisiones adaptativas con el objetivo de mantener en equilibrio dinámico con su medio. Para el proceso de toma de decisiones el flujo de información es esencial. Dicho proceso implica el conocimiento de estimaciones a futuro y la retroalimentación periódica relacionada con la actividad actual.

La tarea de la administración es instrumentar este sistema de información-decisión para coordinar los esfuerzos y mantener un equilibrio dinámico.

4.1.2.1 Tipo de Administración.

La administración internacional: se centra en la operación de empresas internacionales en países extranjeros. Trata temas administrativos que se relacionan con el flujo de personas, mercancías y dinero con el propósito final de administrar mejor en las fronteras nacionales.

La administración comparativa: Se define como el estudio y el análisis de la administración en diferentes ambientes y de las razones por las cuales las empresas obtienen resultados diferentes en diversos países. La administración es un elemento importante para el crecimiento económico y el mejoramiento de la productividad.

La administración por objetivos: Se practica en todo el mundo; sin embargo, a pesar de sus extensas aplicaciones, no siempre resulta claro lo que significa. Algunos siguen considerándola como una herramienta de evaluación; otros la contemplan como una técnica de motivación; por último hay quienes la consideran como un dispositivo de planeación y control. En otras palabras, las definiciones y aplicaciones de la administración por objetivos varían ampliamente y, por consiguiente, es importante destacar los conceptos desarrollados y por lo tanto se puede definir como un sistema administrativo completo que integra muchas actividades administrativas fundamentales de manera sistemática, dirigido conscientemente hacia el logro eficaz y eficiente de los objetivos organizacionales e individuales.

Administración en la tecnología: En el interior de cada empresa coexisten la tarea ejecutada, la teoría que establece el flujo de trabajo los métodos y procesos operacionales y toda la maquinaria utilizada para desempeñar la tarea. Esta puede ser muy variada (fabricar juguetes, procesar información y noticias para divulgar a través de periódicos o televisión, transportar cargas o personas, fabricar piezas y componentes, ejecutar operaciones

quirúrgicas en las personas, enseñar a los alumnos y un centenar de actividades o combinaciones de estas). Sin embargo, cuando una empresa desempeña algunas tareas particulares y aplica una manera de ejecutarla, la tecnología afecta a todas las personas elementos y eventos en la persona.

Administración de la estrategia: La estrategia representa, aquello que, la empresa desea realizar, cual es el negocio que pretende llevar a cabo, cual es el rumbo que va a seguir. El núcleo de la administración estratégica es la preparación para el mañana: busca orientar a la empresa frente al futuro no para anticipar todos los acontecimientos, si no para que la empresa pueda dirigirse hacia sus objetivos consientes sistemáticamente basados en análisis reales y metódicos de sus propias condiciones y posibilidades, y del contexto ambiental donde opera. En otros términos, el futuro de la empresa no puede ser previsto, sino que debe ser creado.

La administración de la estrategia puede definirse como la función de la administración de la cúpula –pues se aborda en el nivel institucional de la empresa-, que analiza, desarrolla y modifica los procesos internos y externos de la empresa para que sea eficiente y eficaz en condiciones constantemente variables. La administración estratégica formula e implementa la estrategia empresarial como un conjunto de decisiones unificadas, ampliadas e integradas que intenta conseguir los objetivos de la empresa.

Administración de la producción y de operaciones: Una de las principales áreas en cualquier tipo de empresa, tanto si se trata de negocios, gobiernos u otros, es la administración de la producción y las operaciones.

En el pasado, para hacer referencia a las actividades necesarias para la fabricación de productos, era administración de la producción. Sin embargo, en años recientes, el área se ha ampliado en general para incluir actividades como compras, almacenamiento, transportación y otras operaciones desde el abasto de materias primas y otras actividades diversas hasta llegar a un producto disponible para el comprador. El termino administración

de operaciones se refiere tanto a las actividades necesarias para producir y entregar un servicio como un producto físico.

4.1.2.2. Experiencia.

Es una forma de conocimiento o habilidad derivados de la observación, de la vivencia de un evento o proveniente de las cosas que suceden en la vida.

La experiencia contribuye sensiblemente a la sabiduría. Aunque se puede obtener cierto grado de sabiduría al sufrir castigo u observar a otros recibirlo, una mejor manera de adquirir sabiduría, y que además ahorra tiempo, es beneficiarse y aprender de la experiencia de los que ya son sabios.

4.1.2.3 Cualidades específicas del sector.

El término sector económico hace referencia a cualquiera de las partes de la actividad económica, que se subdivide según distintos criterios:

- Los tres sectores de la producción también llamados sectores de ocupación que a su vez pueden subdividirse en sectores parciales por actividad:
 - a) Sector primario: el que obtiene productos directamente de la naturaleza.
 - Sector agrícola.
 - Sector ganadero.
 - Sector pesquero.
 - Sector minero.

- Sector forestal.
- b) Sector secundario: el que transforma materias primas en productos terminados o semielaborados.
- Sector industrial.
 - Sector energético.
 - Sector minero (se considera también parte del sector secundario por que a partir de la minería se pueden crear distintos productos).
 - Sector de la construcción.
- c) Sector terciario o sector de servicios: el que no produce bienes, sino servicios
- Sector transportes.
 - Sector comunicaciones.
 - Sector comercial.
 - Sector turístico.
 - Sector sanitario.
 - Sector educativo.
 - Sector financiero.
- d) Sector de la administración.

- e) Sector cuaternario, produce servicios altamente intelectuales tales como investigación, desarrollo, innovación e información.
- Los dos sectores que atienden a la propiedad de los medios de producción:
 - a) Sector privado.
 - b) Sector público.
 - c) El sector cooperativista o sector de economía social se añade a veces a los dos anteriores, como una de las formas de propiedad colectiva.
- Los que reúnen características particulares que permiten distinguirlos del resto:
 - a) Sector estratégico (transportes, comunicaciones, armamento, energía).
 - b) Sector exterior (el compuesto por las empresas implicadas en el comercio exterior).

4.1.2.4. Capacidad de dirección.

La dirección implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales. La relación y el tiempo son fundamentales para las actividades de la dirección. De hecho, la dirección llega al fondo de las relaciones de los gerentes con cada una de las personas que trabajan con ellos. Los gerentes dirigen tratando de convencer a los demás de que se les unan para lograr los objetivos a futuro; la dirección surge de los pasos de la planificación y la organización. Los gerentes al establecer el ambiente adecuado ayudan a sus empleados a hacer sus mejores esfuerzos.

Es la aplicación de los conocimientos en la toma de decisiones, incluye la tarea de fincar los objetivos, alcanzarlos, determinación de la mejor manera de llevar a cabo el liderazgo y ocuparse de la manera de planeamiento e integración de todos los sistemas, en un todo unificado.

La dirección debe de saber cómo es el comportamiento de la gente como individuos y cuando están en grupos y entender la forma en que operan los diferentes tipos de estructura.

Es una fuerza que mediante la toma de decisiones basada en los conocimientos y entendimientos, relaciona entre sí, e integra a través de los procesos de unión apropiados a todos los elementos del sistema organizado de una forma calculada para alcanzar los objetivos de una organización.

4.1.2.5 Creatividad.

La creatividad, denominada también inventiva, pensamiento original, imaginación constructiva, pensamiento divergente o pensamiento creativo, es la generación de nuevas ideas o conceptos, o de nuevas asociaciones entre ideas y conceptos conocidos, que habitualmente producen soluciones originales.

- Los tres grandes sentidos del concepto:
 - a) Acto de inventar cualquier cosa nueva (ingenio).
 - b) Capacidad de encontrar soluciones originales.
 - c) Voluntad de modificar o transformar el mundo.

4.1.3 Capital humano.

Es el aumento en la capacidad de la producción del trabajo alcanzada con mejoras en las capacidades de trabajadores. Estas capacidades realizadas se adquieren con el entrenamiento, la educación y la experiencia. Se refiere al conocimiento práctico, las habilidades adquiridas y las capacidades aprendidas de un individuo que lo hacen potencialmente apto para la realización de un trabajo.

Para la empresa el desarrollo del capital humano es necesario debido a que sabemos que la tecnología es indispensable para lograr la productividad que hoy nos exige el mercado, pero vemos también que el éxito de cualquier emprendimiento depende principalmente de la flexibilidad y de la capacidad de innovación que tenga la gente que participa en la organización. Esto se logra mediante el fortalecimiento de la capacitación y aprendizaje continuo en las personas a fin de que la educación y experiencias sean medibles y más aún, valorizadas conforme a un sistema de competencias.

4.1.3.1 Reclutamiento.

Es la fase preliminar del procedimiento de empleos, que tiene como meta atraer gentes a la compañía para ser examinadas con el objeto de la posible contratación de ellas. El número de personas y su cualidad dependen, en parte, de dos condiciones externas.

Fuentes de Reclutamiento.

Son todos los medios o áreas que utiliza la empresa para realizar el proceso de reclutamiento. Estas fuentes son:

- Amigos de empleados actuales.
- Servicios públicos de Empleos.

- Los centros e Institutos de Educación y Formación:
 - a) Laborales: Sindicatos.
 - b) Academias varias.
 - c) Universidades.
 - d) Institutos Tecnológicos de Educación Superior.
 - e) FUNDEI (a través de su programa de colocación y seguimiento).

4.1.3.2 Requisición.

El reemplazo o el puesto de nueva creación, se notifican a través de una requisición al departamento de recursos humanos o a la sección encargada de estas funciones, en esta se señalan los motivos que la están ocasionando, la fecha en que deberá estar cubierto el puesto, el tiempo por el cual se va a contratar, departamento, turno, horario y sueldo.

Recibida la requisición de personal se recurre al análisis y valuación de puestos, con el objeto de determinar los requerimientos que debe satisfacer la persona para ocupar el puesto eficientemente.

4.1.3.3 Selección.

Es escoger entre candidatos reclutados a los más aptos para ocupar cargos vacantes en las empresas tratando de mantener o aumentar la eficiencia y el desempeño del personal, así como la rentabilidad de la organización.

Técnicas y Métodos de Selección.

La selección debe basarse en técnicas, estos son medios con los cuales se busca información sobre el candidato y sus características personales que demandarían mucho tiempo para ser obtenidos mediante simple observación de su actividad cotidiana.

Las técnicas de selección pueden ser clasificadas en:

- Entrevista de selección: consiste en efectuar preguntas previamente programadas para el candidato y anotar sus respuestas o parte de ellas que ayudan a conocer mejor sus características personales, sus conocimientos y experiencias.
- Pruebas de conocimientos o capacidad: son pruebas de selección que buscan medir conocimientos y habilidades de los candidatos en base a preguntas escritas, las cuales requieren respuestas escritas, pueden ser organizadas para evaluar conocimientos en español, inglés, contabilidad, tesorería y capacidad y habilidades para escribir a máquina, tornear una pieza, etc.
- Test Psicométrico: permite la evaluación psicológica o psicométrica de los candidatos, evalúa las aptitudes de las personas (rasgos innatos) y que cuando son descubiertos pueden ser transformados en habilidades o capacidades personales como habilidad numérica, habilidad verbal, habilidad manual, etc.
- Técnicas de Simulación: constituyen técnicas por medio de las cuales el candidato representa teatralmente, el papel del ocupante de un determinado cargo en la empresa.

4.1.4 Producción.

La producción es la creación y procesamiento de bienes o mercancías, incluyéndose su concepción, procesamiento en las diversas etapas. Esta se considera uno de los principales procesos económicos, medio por el cual el trabajo humano crea riqueza. Respecto a los

problemas que entraña la producción, tanto los productores privados como el sector público deben tener en cuenta diversas leyes económicas, datos sobre los precios y recursos disponibles. Los materiales o recursos utilizados en el proceso de producción se denominan factores de producción. Dichos factores en la producción son la mano de obra, infraestructura y materia prima.

4.1.4.1 Abastecimiento.

El abastecimiento es la forma de suministrar las materias primas para la producción, dicho suministro tiene que ser acorde a las expectativas de ventas ya que de otra forma las empresas caerían en una serie de desabasto de producción y podría llegar a perjudicar la continuidad de sus ventas y por consiguiente en la conservación de sus clientes. Es importante mencionar que el abastecimiento es el inicio del proceso productivo.

4.1.4.2 Producción.

4.1.4.2.1 Producción en procesos.

Este tipo de producción también es conocido como producción en línea, es decir el producto final tiene diferentes momentos de transformación, un ejemplo de esto puede ser la fabricación de pañales en donde en un primer proceso se une los principales materiales del producto, posteriormente a esto se corta según las características requeridas, seguido de esto se agregan otros componentes como el perfume, una vez teniendo este parte del producto se le da la forma que comercialmente conocemos, enseguida se embolsa conforme a las necesidades del mercado y como final del proceso se empaca en forma que según convenga al fabricante para su almacenamiento.

4.1.4.2.2 Producción por Órdenes de Producción.

Esta forma de producción se hace como lo dice su nombre en base a las Órdenes de Producción que la empresa vaya adquiriendo de sus clientes, es decir que su producción se basa en las necesidades que tengan sus clientes.

Cabe mencionar que para el control de estas Órdenes existen formatos de los cuales podemos mencionar algunos datos, como los más importantes las fechas de requisición, fecha de suministro de materias primas, fecha de entrega como producto final, cantidad a producir, cantidad producida por día o por turno, características de la producción, entre otros.

4.1.5 Comercialización.

La comercialización es el acto de ofrecer y colocar un bien o un servicio a otra entidad con un fin de satisfacer necesidades de este último y la obtención de una ganancia a favor del que ofrece, este acto inicia desde el primer contacto con los que podemos llamar clientes potenciales para ofrecerles nuestros bienes o servicios y la negociación de los costos y tiempos de entrega de los mismos.

4.1.5.1 Principales clientes.

Se les llama como principales clientes a aquellos que por el nivel de compra de los bienes o servicios de la sociedad son los que representan un alto porcentaje en las ventas de esta, cabe mencionar que no por ser un cliente que requiera en cantidades pequeñas de los bienes o servicios constantemente puede llegar a considerarse como parte de los principales clientes ya que si la sociedad tiene clientes que sus requisiciones son de manera más esporádica pero de mayores cantidades esto podría dejar a los primeros fuera de este grupo.

En todos los casos es importante tener un trato comercial cordial con todos y cada uno de los clientes de la sociedad ya que no se debe de olvidar que cada uno ellos es parte

primordial del objetivo de toda sociedad el cual es la comercialización de sus bienes y/o servicios.

4.1.5.2 Plazos y condiciones de crédito.

Los plazos y las condiciones de crédito de cada sociedad varían en base al bien o al servicio que esta comercialice, de las situaciones a contemplar en estas características son las cantidades de bienes o servicios que cada uno de los clientes consuma, es decir que en teoría a mayor consumo mayores y mejores serán las condiciones de crédito. También es importante mencionar que aquí cada sociedad tendrá que correr un riesgo medido en ofrecer crédito y/o plazos considerables basándose en un estudio tanto cualitativo como cuantitativo de cada uno de los clientes, esto con el fin de mejorar sus ventas y su crecimiento en el mercado.

Sabemos que como desde hace tiempo el crédito ha jugado como una característica importante en el mercado ya que esto favorece al crecimiento de la economía y de este mismo, por lo que en la actualidad las empresas que no cuenten con esta característica su proyección en el mercado se podría ver disminuida.

4.1.5.3 Características del mercado.

Las empresas deben de tener conocimiento del mercado en donde ofrece sus bienes y/o servicios ya que además de la globalización actual debe de saber entre otras cosas, la forma de comercializar de sus competidores directos, esto ayudara a que las empresas se estén modernizando constantemente tanto en su infraestructura, en su forma de comercializar, así como en mejores producciones de bienes o servicios, en este tenor el mayor beneficiado tendría que ser el consumidor final ya que con esta competencia entre las empresas la variedad de productos a los que tendrá acceso serán mayores, de mejor calidad y muy posiblemente a costos más bajos.

Dentro de las principales características del mercado que tiene que contemplar cada empresa para mejorar su proyección en el mercado son:

- Mercado al cual va dirigido su producto: en este punto las empresas tendrán que analizar que parte del sector social es el que consume su producto para saber de la demanda que este puede tener así como algunos aspectos importantes como son precios y tiempos de reposición.
- Competencia directa: en este caso la empresa tendrá que conocer quienes, además de ellos, fabrican y/o distribuyen los bienes o servicios que comercializan ya que esto nos hace referencia a los mercados que están por explotarse o en su defecto, la parte de estos, que los competidores no han podido satisfacer sus necesidades, al igual podrá saber si cuenta con la infraestructura y capacidad de producción requerida en el mercado.
- Proyección de mercado: aquí cada empresa tendrá que tener definido en que zonas podrá distribuir sus productos, es decir si solo hará su distribución localmente, a nivel nacional, a nivel internacional o de manera mixta

4.1.5.4 Sistemas de distribución.

Cada una de las empresas definirá la mejor forma de distribuir sus productos, esto dependerá del bien o servicio que comercialice, en los casos de bienes se conoce como principales formas de distribución, que cada empresa tenga la infraestructura de ellos mismos distribuir sus productos o en su defecto que se apoyen en empresas especializadas en este ramo. En los casos de servicios se sabe que la mejor forma de distribuir estos es de forma personalizada, sin en cambio en la actualidad ya no se maneja solo esta sino existe la comercialización de servicios de manera electrónica y/o vía telefónica.

En la actualidad principalmente en los casos de bienes sabemos que las cadenas de autoservicios son un gran mercado de proyección para los fabricantes o intermediarios y

cabe mencionar que el sistema de distribución es estipulado por estas cadenas por lo que los fabricantes o intermediarios tienen que registrarse bajo esta situación para así poder entrar a este mercado.

4.1.5.5 Estrategias de comercialización.

Dentro de las estrategias de comercialización existen las siguientes:

- **Exclusividad:** este tipo de comercialización se da cuando alguna empresa le da la preferencia a otra de que solo esta sea la que comercialice sus productos esto con el fin de que darle un mayor prestigio a su producto así como el de beneficiar a la empresa favorecida.
- **Comercialización general:** este tipo de comercialización es en la que la empresa tiene la apertura de ofrecer sus productos a todo aquel que se interese por estos.

En estas estrategias como fue mencionado antes se tiene que contemplar el trato digno y cordial a todos los clientes ya que como parte fundamental de las estrategias sabemos que lo principal que tenemos que considerar, es la satisfacción del consumidor final ya que si no existe esta se corre el riesgo de desaparecer.

Como es sabido dentro de una buena estrategia comercial está el saber cuando nuestro producto será más demandado, esto para los casos de productos que sean por estaciones del año, en ese momento tendremos que contemplar una campaña de publicidad más agresiva que la normal, así mismo en los últimos años esto se ha llevado de la mano con promociones en donde al consumidor final se le ofrece mayores beneficios con los productos que la empresa comercializa, esto se ha dado a tal grado que en ocasiones en conjunto con otras empresas estas promociones que se les da a los consumidores, se pueden ver más atractivas y así ambas empresas intentan darle una mejor proyección a sus productos.

4.1.5.6 Participación en el mercado.

Como ya se había mencionado en las características del mercado es necesario tener conocimiento de la participación que tenemos en este, para así poder saber el alcance de nuestro negocio o en su defecto si la empresa está preparada para la demanda que a futuro pueda tener, un claro ejemplo es la telefonía celular en donde en la actualidad en México aproximadamente 1 de cada 3 personas tiene este producto, por lo tanto esto significa que el mercado en este ramo tiene aun un gran mercado por explotar y toda empresa que este o pretenda estar en este mercado debe de saber que la demanda en los próximos años será de gran dimensión por lo que debe de estar preparado para esto.

Otra característica que integra esta participación en el mercado es el saber no solo que parte del mercado está por explotarse sino también conocer qué posición ocupa la empresa en este, es decir si es la número 1, la 2 o la ultima, esto con el fin de hacer estrategias de comercialización para mantenernos o en su caso, de cómo ir peleando el mercado a las empresas que sean lideres en el ramo.

4.1.5.7 Relación con competidores.

Como se ha venido mencionando acerca de saber sobre la competencia directa, también existe la posibilidad de trabajar en conjunto con algunos de ellos, esto se puede dar en los casos en donde el líder del ramo les da a maquilar parte de la producción a empresas pequeñas que van iniciando en el mercado o a las que no tienen la infraestructura necesaria para competirles.

También nos podemos encontrar con alianzas entre las pequeñas empresas para mejorar sus costos en los insumos y así ser más competitivos al menos en cuanto a calidad y precios.

Esto último es una práctica en la que se pueden dar algunas situaciones en las que podemos destacar:

- Una nueva sociedad: esto es que si se sabe llevar de buena forma este tipo de alianzas existe la posibilidad que estas sociedades decidan unirse en su totalidad para así disminuir su carga administrativa, bajar sus costos, mejorar calidad, competir con mejores precios, etc. Esta situación pudiera ser el mejor panorama en cuanto a la relación con competidores, sin en cambio también se puede considerar como la más difícil ya que cada empresa deseara ser la que lleve las riendas de la sociedad, así como que su cartera de clientes, proveedores y hasta su plantilla laboral sea la menos afectada, entre otros intereses que se puedan ver inmiscuidos en esta situación.
- Fracturación de alianza: en el caso de que no se pudiera llevar de buena forma esta alianza cabe la posibilidad de que en disolución de esta, ambas empresas se vean perjudicadas por los compromisos que están tuviesen que cumplir y por la fracturación no lo hagan (ventas a bajos costos), lo que puede llevarlas a su extinción.
- Compra de las empresas: se ha sabido que uno de los efectos de la globalización es que los líderes de cada mercado han ido comprando este tipo de empresas para que desaparezca parte de su competencia y así obtener un mercado que no les correspondía. Esta ha sido una práctica más común de lo pensado ya que como se menciona las grandes empresas para dejarse de sentirse amenazadas se han valido de su poder económico en conjunto con la necesidad de las pequeñas de al menos no perder su inversión original.

4.1.6 Tecnología.

4.1.6.1 Principales clientes.

Los grandes avances que ha tenido la tecnología ha sido una herramienta de magnitudes importantes para tener una relación estrecha con los principales clientes para las empresas, esto debido a que de forma electrónica en algunos casos han ligado sus sistemas para tener oportunamente información de su relación comercial, tal como los pedidos, entregas, ventas del producto en cuestión, etc.

4.1.6.2 Plazos y condiciones de crédito

Como se comento anteriormente las cadenas de autoservicio en la actualidad son un gran escaparate para muchas empresas, y por conocimiento de esto, estas cadenas han creado un esquema en donde los plazos y las condiciones de crédito tienen un pequeño margen de negociación, dentro de lo que se refiere a la tecnología esta ha servido para que se tenga un análisis exacto de todas las situaciones que influyen para mejorar las condiciones de crédito, tales como, tiempos de entrega, porcentaje de entrega contra pedido, condiciones de entrega, venta del producto, etc.

Lo anterior no solo es aplicable para las cadenas comerciales sino también entre empresas particulares ya que como se comento el crédito es una herramienta para mejorar la proyección de las empresas en el mercado, es por lo mismo que ahora el tema de distribución tiene mayor relevancia en los tiempos actuales y así poder disfrutar de mejores condiciones de crédito.

4.1.6.3 Características del mercado.

En este caso la tecnología como principal herramienta el internet ha ayudado a cada una de las diferentes empresas en los diferentes ramos a conocer del mercado no solo a nivel nacional sino hasta los niveles internacionales, y esto ha ayudado a obtener un mercado con mayor amplitud a lo que se vivía hace años, ya que las empresas saben de quienes operan, venden, fabrican o distribuyen los mismos productos que ellas y así aprenden de nuevas y mejores formas de producir y comercializar.

Si bien la globalización es un tema a discutir en si a ayudado o perjudicado al mercado nacional, en conjunto con la tecnología nos ha brindado una variedad de productos con mejores costos y mejor calidad, sin dejar de lado las excepciones de lo anterior.

4.2 Externo

Así como el análisis cualitativo se menciona que era interno también se tiene que analizar una parte externa en la cual se analizará los factores externos los cuales la empresa no controla, pero sin embargo también se ve afectado en su análisis cualitativo dentro de este analizaremos los siguientes 4 factores: macroeconómicos, financieros y bursátiles, políticos y sociales.

4.2.1 Macroeconómicos

Este se refiere a las situaciones generales del país y no solo las del ramo en la que se encuentre la empresa, es decir la situación actual en la que este atravesando la economía del país y hasta la economía internacional, así como las repercusiones que estas situaciones puedan tener en el ramo que esta cada empresa, como ejemplos podemos mencionar a nivel internacional, las crisis financieras, conflictos bélicos, sucesos naturales dentro de las grandes potencias mundiales y por la que este país tenga algún recesión, etc.; en cuanto a las nacionales las más comunes son devaluación de la moneda, catástrofes naturales, inflación, conflictos sociales, alza de impuestos, etc.

4.2.2 Financieros y Bursátiles

En este aspecto se contempla si la empresa cotiza en la bolsa de valores y lo que esto conlleva, al igual que la inflación y las variaciones de divisas, es importante mencionar que los factores externos en el aspecto financiero son los más comunes en la problemática de las empresas ya que no se tiene control sobre de estos.

Otros de los aspectos que se pueden analizar de forma externa es que referencia tiene la empresa con el resto de la entidad, es decir si cumple con sus obligaciones tanto locales como federales, así como el historial financiero que tenga con las diferentes dependencias, bancos, etc.

4.2.3 Políticos

Lo referente a los aspectos políticos tendremos que tener en cuenta las situaciones legales y fiscales que dentro del territorio en donde cada empresa se encuentre, así mismo la situación política en el momento de analizar la empresa ya que estos son factores que pueden verse favorecida o en desventaja, ya que como sabemos en cada entidad del país existen diferentes criterios, al grado de que en algunas entidades por conveniencia política ya sea local o federal hay ramos que son apoyados de una mayor forma que en el resto de las entidades, esto incluido el aspecto de si existe inversión extranjera o solo sea inversión nacional.

4.2.4 Sociales

En cuanto a los temas sociales habrá que analizar si la empresa cumple con sus obligaciones ante la sociedad, esto en cuanto seguridad industrial, en su caso, cuidado del medio ambiente, situación que puede originarles situaciones opuestas para su buen funcionamiento, así mismo se tendrá que considerar si la zona en la que se encuentra no está expuesta a desastres naturales, estallidos sociales o algo que se asemeje a lo anterior ya que como todos los anteriores puntos esto no dependerá de la propia empresa el evitarlos, y sin en cambio si le puede ocasionar desde retrasos en su operación, hasta colapsar la misma.

CAPÍTULO 5

ANÁLISIS FINANCIERO

5.1 Concepto.

El análisis financiero es un método para establecer las consecuencias financieras de las decisiones de negocios, aplicando las diversas técnicas que permiten seleccionar la información relevante.

El análisis financiero consiste en la aplicación de técnicas y métodos que tienen como objetivo proporcionar elementos de juicio suficientes para interpretar la situación financiera de una empresa.

5.2 Método de Porcientos Integrales

Este método consiste en expresar en porcentajes las cifras de un estado financiero. Un balance en porcientos integrales indica la proporción en que se encuentran invertidos en cada tipo o clase de activo los recursos totales de la empresa, así como la proporción en que están financiados por los acreedores o por los accionistas de la misma.

Un estado de resultados elaborado en porcientos integrales muestra el porcentaje de participación de las diversas partidas de costos y gastos, así como el porcentaje que representa la utilidad obtenida en relación con las ventas totales.

Este método de porcientos integrales aplicado al balance general:

- Asigna el 100% al activo total.
- Asigna también 100% a la suma de pasivo y capital contable.

- Considera que cada una de las partidas del activo, del pasivo y del capital debe representar una fracción de los totales.

5.3 Método de Razones Simples.

5.3.1 Concepto.

Desde un punto de vista financiero y en forma sencilla se entiende por razón el cociente que resulta de dividir un número entre otro, o de cuanta veces un concepto contiene a otro. El método de razón simple consiste en relacionar una partida con otra partida, o bien, un grupo de partidas con otro grupo de partidas a través de su cociente.

Las razones simples o razones financieras, constituyen un método para conocer hechos relevantes acerca de las operaciones y la situación financiera de la empresa. Para que el método sea eficaz, las razones simples deben ser evaluadas conjuntamente y/o en forma individual. Así mismo deben tomarse en cuenta las tendencias que se han mostrado en el tiempo.

El cálculo de razones simples es de gran importancia para conocer la situación real de la empresa, en virtud de que miden la interdependencia que existe entre diferentes partidas del balance y del estado de resultados.

Aunque el número de razones financieras que se pueden calcular es bastante amplio, es conveniente determinar aquellas que tengan un significado práctico y que ayuden a definir aspectos relevantes de la empresa.

5.3.2 Base del Método.

Para hacer más accesible la comprensión de las razones, las hemos clasificado en cuatro grandes grupos.

- Razones de Liquidez. Esta razón mide la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo, es decir, aquellas con vencimiento menores a un año.
 - a) Índice de Liquidez. Permite conocer de cuanto se dispone para hacer frente a las obligaciones a corto plazo. Se determina de acuerdo a la siguiente fórmula.

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Estos dos grupos del balance incluyen los siguientes conceptos:

Activo Circulante.

- Caja.
- Bancos.
- Inversiones en valores de realización inmediata.
- Cuentas por cobrar (clientes).
- Inventario de materia prima, producción en proceso y producto terminado.
- Otros activos circulantes

Pasivo a corto plazo.

- Proveedores.
- Impuestos por pagar.

- Acreedores diversos.
- Documentos por pagar a corto plazo.
- Créditos bancarios a corto plazo.
- Otros pasivos a corto plazo.

b) Prueba de ácido. Esta razón es más rigurosa ya que elimina los inventarios de los activos de pronta recuperación, en virtud de que se requiere de un tiempo mayor para poder convertirlos en efectivo. Mide la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Prueba de ácido} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

c) Capital de Trabajo. Esta razón mide la capacidad de pago de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo mediante la determinación de su capital de trabajo neto, el cual se obtiene mediante la siguiente fórmula.

$$\text{Capital de trabajo neto} = \text{Activo circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

El capital de trabajo debe guardar una relación directa con el volumen de operación de la empresa, de forma que a mayor nivel de operaciones del negocio se requiere de un capital de trabajo superior y viceversa.

Un capital de trabajo neto negativo significa que la empresa no cuenta con los recursos suficientes para cubrir necesidades operativas (caja mínima, financiamiento a clientes y

existencias en almacenes), lo que, de no solucionarse en el corto plazo, podría ocasionar insolvencia.

- Razones de endeudamiento.

Estas razones miden la fuerza y estabilidad financiera de una entidad, así como la probabilidad entorno a su capacidad para hacer frente a imprevistos y mantener su solvencia en condiciones desfavorables.

- Razones de eficiencia y operación.

Estas razones tienen como objetivo medir el aprovechamiento que, de sus activos, hace la empresa, y las principales son.

- a) Rotación del activo total. Refleja la eficiencia con la que están siendo utilizados los activos de la empresa para generar ventas, así como las ventas que genera cada peso que se encuentra invertido en el activo. Es una razón que requiere ser maximizada debido a que una mayor rotación del activo significa un mejor aprovechamiento del mismo. Se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación del activo total} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo total}}$$

- b) Rotación de inventarios. Indica el número de veces que en promedio, el inventario entra y sale de la empresa, se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario promedio}}$$

$$\text{Días de inventario} = \frac{360}{\text{Rotación de inventarios}}$$

Es importante señalar que la rotación se puede determinar para cada uno de los diferentes tipos de inventarios: materia prima, producción en proceso y producción terminada.

En la medida en que una empresa minimice el número de días que mantiene sus inventarios, sin que con ello genere un retraso en su producción y entrega oportuna a sus clientes, se considerará que el nivel de inventarios que mantiene es el más adecuado.

- c) Rotación de cuentas por cobrar. Indica el número de veces que, en promedio, la empresa ha renovado las cuentas por cobrar, es decir, las veces que se han generado y cobrado a lo largo del ejercicio o período. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Días de cuentas por cobrar} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

Se deduce que los clientes no están cumpliendo oportunamente con sus pagos, lo cual puede ocasionar problemas de liquidez, si la rotación de cuentas por cobrar es baja en comparación con lo establecido en las políticas de crédito de la empresa. Si este es el caso, será necesario que se lleve a cabo una revisión más cuidadosa de los clientes a quienes se les otorga crédito, con el fin de evitar esta situación, reducir el plazo que normalmente se les otorga y supervisar más estrechamente la cobranza.

- d) Rotación de proveedores. Indica el número de veces que la empresa liquida sus cuentas por concepto de compra de materia prima e insumos.

$$\text{Rotación de proveedores} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio de proveedores}}$$

$$\text{Días de proveedores} = \frac{360}{\text{Rotación de proveedores}}$$

En la medida de lo posible, se debe aprovechar el plazo máximo que puedan otorgar los proveedores, sin que esto represente una carga financiera para la empresa y sin que deje de cumplir con sus obligaciones de pago en forma oportuna.

- e) Ciclo financiero. Comprende la adquisición de materias primas, el pago a proveedores, la transformación de las materias primas en productos terminados, la realización de sus ventas, la documentación en caso de cuentas por cobrar y la obtención de efectivo, para iniciar el ciclo nuevamente. Es decir, es el lapso que la empresa tarda en realizar su operación normal. Su fórmula es la siguiente:

$$\begin{aligned} & \text{Rotación de cuentas por cobrar} \\ + & \text{ Rotación de inventarios} \\ - & \text{ Rotación de proveedores} \\ \hline = & \text{ Ciclo financiero} \end{aligned}$$

Mientras menor sea el número de días necesarios para completar el ciclo financiero, la empresa lograra un mejor aprovechamiento de los recursos.

El objetivo del proceso del ciclo financiero radica en reducir al máximo posible la inversión de cuentas por cobrar e inventarios de una empresa, sin que ello implique la pérdida de ventas por no ofrecer financiamiento o no contar con existencias (materas primas o producto terminado). Así mismo, se trata de aprovechar al máximo los plazos concedido voluntariamente por los proveedores, sin llegar al extremo de incurrir en mora, lo cual puede ocasionar que estos no ofrezcan los mejores precios, que dejen de considerar a la empresa como cliente confiable o que surtan con retraso los requerimientos de compra.

- Razones de rentabilidad. Permite medir la capacidad de una empresa para generar utilidades. Si consideramos que las utilidades coadyuvan a generar el desarrollo de una empresa, puede afirmarse que las razones de rentabilidad son una medida del éxito o fracaso de la administración del negocio. Analizaremos los siguientes cuatro razones o índices.

- a) Rentabilidad de las ventas. Se conoce también como margen de utilidades, este índice mide la relación entre las utilidades netas entre los ingresos por venta. La fórmula para calcular este medidor es la siguiente:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

Cabe mencionar que la utilidad neta se obtiene al restar el ISR y PTU a la utilidad antes de impuestos correspondiente.

- b) Utilidad de operación. Debido a que la utilidad de un negocio se ve afectada por el uso de recursos de tercero.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

- c) Rentabilidad del activo. Es un indicador que el cual nos permite conocer las ganancias que se obtienen en relación con la inversión de activos, es decir, las utilidades que generan los recursos totales con los que cuenta el negocio.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} \times 100$$

d) Rentabilidad del capital. Es un indicador que nos muestra la rentabilidad de la inversión de los dueños en el negocio. Su fórmula es:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}} \times 100$$

5.4 Método de aumentos y disminuciones.

Consiste en comparar conceptos financieros homogéneos referidos a fechas distintas, obteniéndose con esto diferencias por aumento o disminución, mismas que son objeto de análisis e investigación para precisar las causas que las motivaron.

La aplicación de este método da origen a los llamados estados financieros comparativos, generalmente referidos a estados financieros del último ejercicio con los de años anteriores.

Es indispensable que la comparación asuma los siguientes requisitos.

- a) Que los periodos que cubran los estados financieros a compararse sean similares.
- b) Que los estados financieros se hayan efectuado en base a las normas de información financiera.

El conocer las diferencias de aumentos o disminuciones resultantes de la comparación de los estados financieros no es suficiente, por lo que existe la necesidad de investigar las causas que motivaron tales cambios.

5.5 Método de tendencias.

Este método permite determinar la trayectoria que ha seguido una empresa, mediante el estudio de sus resultados pasados. No requiere de técnicas raras o difíciles de aplicar. Es precisamente su sencillez lo que lo hace mas valioso; sin embargo, al igual que los demás

métodos de análisis debe evitar caer en el error de pensar que por su sola aplicación obtendremos conclusiones definitivas; estas solo serán llamadas de atención, indicios y/o puntos de partida.

Generalmente el análisis de tendencias se lleva a cabo en determinados renglones de los estados financieros.

CAPÍTULO 6

ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA QUI-MEX (CASO PRÁCTICO)

6.1 Datos cualitativos

Visión.

Ser una empresa líder en el mercado latinoamericano que genere valor en sus productos para sus clientes, proveedores, empleados y accionistas, ser una empresa innovadora y con tecnología de vanguardia capaz de mantener un crecimiento sostenido en ventas, eficiencia y rentabilidad.

Misión.

Somos una empresa dedicada a la comercialización de productos químicos a través de cadenas productivas eficientes que generan resultados de negocios superiores y que actúan bajo un marco de responsabilidad empresarial. Con ello apoyamos el ámbito social y ambiental, así como el cumplimiento de las normas que lo regulan.

Nos enfocamos en los sectores de mayor potencial de crecimiento y rentabilidad en el mercado latinoamericano comprometidos con los valores y principios que contribuyan al crecimiento, eficiencia y rentabilidad a través de la satisfacción de las necesidades de nuestros clientes y proveedores. Mejoramos e innovamos continuamente la calidad de nuestros productos, con el fin de cumplir o superar las expectativas de nuestros empleados, accionistas y de la comunidad.

Declaración de hechos.

Esta sección del estudio consiste en una descripción de las operaciones que llevan a cabo las siguientes partes relacionadas:

Chemical Corporation (CC).- Residente en los Estados Unidos de Norteamérica (E.U.A.) en Chemical Corporationidental Tower 345 LBA Fre PO Box 888 Dallas, Texas, con número de identificación fiscal 132456-032.

Chemical Sales LLC (C Sales).- Residente en los Estados Unidos de Norteamérica (E.U.A.) en Chemical Corporationidental Tower 345 LBA Fre PO Box 888, Dallas, Texas con número de identificación fiscal 132456374.

Química Industrial de México, S.A. de C.V. (QUI-MEX).- Residente en territorio nacional con domicilio fiscal en Jardín Hidalgo No. 58, Colonia Polanco, Delegación Miguel Hidalgo, C.P. 11550, México D.F., con RFC QIM-041113-9FA.

Petroleum Limited.

Es una corporación fundada en Delaware, la cual explora, desarrolla, produce y comercializa petróleo crudo, gas natural y gas condensado. Asimismo manufactura y vende una gran variedad de químicos básicos incluyendo cloro, sosa cáustica y dicloro etano, así como, químicos especializados y vinilos, incluyendo cloruro de polivinilo y resinas. Petroleum Limited conduce sus operaciones tanto en las industrias de petróleo y gas, como en la química a través de sus subsidiarias.

Las operaciones de OPC se dividen en tres segmentos, el segmento de petróleo y gas, el segmento químico (Oxychem) y el segmento de la distribución y mercadeo de productos petrolíferos y gas natural.

Oxychem posee y opera plantas manufactureras químicas en 21 sitios de Estados Unidos localizados en Alabama, California, Illinois, Kansas, Louisiana, New Jersey, Ohio, Pennsylvania y Texas y en tres países que son Colombia, Canadá y Bolivia.

World Chemical International, Inc.

Es una empresa norteamericana que opera en la industria de químicos orgánicos, funge como empresa tenedora que dirige a varias empresas dentro del grupo entre las que se encuentra QUI-MEX.

Chemical Corporation.

Es una subsidiaria de Petroleum Limited fundada en 1920. Empresa manufacturera líder en la industria de químicos especialmente en la cadena cloro-vinilos. Esta compañía se ubica en Dallas, Texas y manufactura en Estados Unidos, así como en otros países alrededor del mundo.

La compañía cuida mucho que sus productos no dañen el medio ambiente. Su filosofía consiste en realizar mejoras a la seguridad y mejoras ambientales. Ha establecido sistemas con objetivos medibles. El impacto global es una fuerza positiva que promueve en sus empleados una cultura de protección en la salud de los seres humanos y del medio ambiente. Los métodos utilizados para disminuir los riesgos benefician a la compañía y han sido reconocidos como los mejores en la industria química.

Cuando se trata de proteger la fuerza de trabajo, el medio ambiente y las comunidades en las cuales opera la compañía, toma su rol muy en serio. Su filosofía y práctica operativa son consistentes con los lineamientos internacionales. La compañía busca realizar continuas mejoras para lograr el menor número de accidentes o lesiones y evitar a toda costa el daño al medio ambiente.

Para cumplir con el objetivo, mencionado en el párrafo anterior, la compañía cumple y procurará seguir cumpliendo con lo siguiente:

- Asegurar que los requerimientos de salud, medio ambiente y seguridad sean consistentes con los requerimientos regulatorios, políticas y procedimientos de Petroleum Limited.
- Proveer entrenamiento e información para proteger a sus empleados, vecinos y clientes.
- Comunicar los objetivos de manera clara a sus empleados.

Los productos esenciales son cloro y sosa cáustica en Estados Unidos y es el líder productor en el mundo de hidróxido de potasio y dicloro etano.

El cloro y la sosa cáustica son utilizados en las industrias de plásticos y papel así como en la purificación de agua. El hidróxido de potasio se utiliza como fertilizante y en la fabricación de jabón, detergente y en la manufactura de agroquímicos.

Chemical Sales, LLC.

Es una empresa constituida en Delaware para vender la producción de Chemical Corporation, fuera de los Estados Unidos de América.

Química Industrial de México, S.A. de C.V.

QUI-MEX fue registrada dentro del país en 2004 para distribuir productos químicos que el grupo ya tenía desarrollados por más de 70 años.

QUI-MEX se dedicó en el ejercicio fiscal de 2008 a la distribución directa de sosa cáustica, utilizando el nombre y reputación que ha obtenido el grupo en el ámbito mundial. También distribuyó productos bajo el esquema de comisionista. Con respecto a las comisiones el porcentaje varió dependiendo del producto que se comercializó.

Mercados.

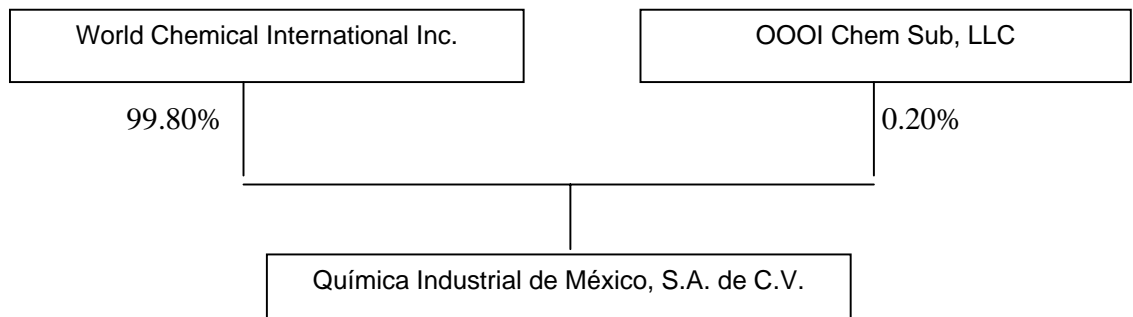
En el mercado mexicano continúa el dominio de los fabricantes nacionales Mydra a través de Industria Química del Centro S.A. de C.V. y Mexdrill a través Mexdrill Derivados, S.A. de C.V., que entre ambos cubren el 85% del mismo. De este 85%, se estima que Mexdrill cubre aproximadamente el 54%. Durante 2008 el volumen vendido por QUI-MEX mostró un decremento del 6.01% con respecto al año 2007.

Los importadores como QUI-MEX tienen una desventaja clara con respecto a las dos empresas fabricantes nacionales mencionadas en el párrafo anterior, debido a que la sosa cáustica es un producto que requiere pago de cuota compensatoria cuando el valor exworks por tonelada métrica es menor que el valor normal de referencia de USD 192.67 por tonelada métrica. Durante 2008, este aspecto no afectó a QUI-MEX debido a que todo el año el valor exworks estuvo muy por encima del valor normal de referencia.

QUI-MEX tiene una participación estimada del 6% en el mercado nacional y en 2008 fue la tercera importadora a nivel nacional.

Tenencia accionaria.

La tenencia accionaria de QUI-MEX es como sigue:



Compras.

QUI-MEX tiene como único proveedor a su parte relacionada residente en territorio extranjero Chemical Sales. Las compras en 2008 a Chemical Sales de sosa cáustica representaron el 100% del total de dicho rubro y ascendieron a \$152'284,465.

Clientes.

Los principales clientes de la empresa y sus montos en miles de pesos son en 2008 los siguientes:

• Henkel Capital, S.A. de C.V.	33,834
• Procesadora del Centro, S.A. de C.V.	30,562
• Dupont Operations S.A. de R.L.	27,128
• Corporación Química, S.A. de C.V.	16,743
• Química Industrial, S.A. de C.V.	9,047
• Cytec de México, S.A. de C.V.	7,953
• Huntsman Internacional de México, S de R.L.	6,899
• Omega Especialidades Químicas, S.A. de C.V.	6,837
• Diatom Química México, S.A. de C.V.	6,401
• Industria Química del Centro, S.A. de C.V.	5,242

QUI-MEX se encarga de conseguir sus propios clientes dentro del mercado (el personal de QUI-MEX tiene la libertad de negociar con el cliente, sin embargo el precio final es fijado por Chemical Corporation) para las dos operaciones que realiza: ventas a clientes directos y ventas a través de la empresa extranjera obteniendo una comisión a cambio.

Competidores.

Los principales competidores de QUI-MEX son:

- Mexidrill, S.A.B. de C.V. (a través de su subsidiaria Mexdrill Derivados, S.A. de C.V.)
- Mydra, S.A.B. de C.V. (a través de su subsidiaria Industria Química del Centro, S.A. de C.V.)

Las cifras del balance general y del estado de resultados por el año de 2008, tanto de QUI-MEX como de las empresas que dominan el mercado, se presentan a continuación, en millones de pesos:

	B a l a n c e g e n e r a l				
	<u>QUI-MEX</u>	<u>Mexdrill</u>		<u>Mydra</u>	
		<u>Químicos</u>	<u>Total</u>	<u>Químicos y plásticos</u>	<u>Total</u>
Activo total	\$ 77	\$ 14,675	\$ 33,268	\$ 4,772	\$7,650
Pasivo total	\$ 33		24,789	1,469	3,472
Capital contable	\$ 44		8,479	3,303	4,178

	R e s u l t a d o s				
	QUI-MEX	Mexdrill		Mydra	
		Químicos	Total	Químicos y plásticos	Total
Ventas	\$ 178	\$ 14,564	\$ 31,323	\$ 6,658	\$ 6,965
Ut. operación	\$ 15	1,693	3,771	1,164	868
Utilidad neta	\$ 7	83	115		194

Mercadotecnia y/o publicidad.

No existe actividad significativa en el área de mercadotecnia y publicidad, la manera en la que QUI-MEX promueve sus productos es buscando espacios gratuitos para anunciarse aprovechando las membresías que tiene QUI-MEX con algunas asociaciones.

Recursos humanos, capacitación y reportes al corporativo.

El personal de QUI-MEX tiene una reunión anual en Estados Unidos con el objeto de retroalimentarse. En dichas juntas se revisan las estrategias que siguió el grupo en el corto plazo, en el presente y como se llevarán a cabo en el futuro inmediato. Las decisiones con respecto a la asesoría que requiere QUI-MEX por parte de despachos externos, se toman en el corporativo y deben ser acatadas por todas las empresas del grupo.

Investigación y desarrollo.

QUI-MEX, no desarrolla actividades de investigación y desarrollo, la actividad de investigación y desarrollo se realiza en Estados Unidos de Norteamérica. Lo anterior debido a que los productos tienen muchos años en el mercado.

Productos.

El único producto que distribuye QUI-MEX es la sosa cáustica, manufacturada por la electrólisis de sal en salmuera utilizando la técnica de diafragma, membrana o celdas de mercurio. El cloro y el hidrógeno son producidos utilizando las tres técnicas.

Las industrias que utilizan en mayor proporción la sosa cáustica en el mundo son la química, detergentes y papel. También se utiliza en las industrias del aluminio, gas y petróleo y textil, en su gran mayoría por el valor alcalino.

En México se utiliza en la industria de detergentes y jabones, química, celulosa y papel, fibras, limpieza de botellas (reciclaje) y tratamiento de agua (ajustes del pH).

Características de la sosa cáustica:

- Fórmula Química: NaOH

Lejía o sosa cáustica es el nombre comercial del Hidróxido de Sodio, así la sosa cáustica 50% es una solución acuosa que contiene entre 48% y 50% en peso de NaOH aproximadamente.

Los productos que vende QUI-MEX en el mercado nacional bajo el esquema de comisionista por cuenta de Chemical Corporation, varían y por los cuales recibe una comisión. La venta, entre otros, de los siguientes productos generan las comisiones que se enlistan a continuación:

Comisión del 5%:

ACL, Silicatos, Metasilicatos.

Garantías, empaquetado y etiquetado.

Existe un certificado de análisis para los productos ofrecidos por el grupo, el cual es realizado por un tercero. Hasta el día de hoy no ha tenido que aplicar una garantía. Sin embargo en caso de presentarse una contingencia en este contexto, ésta sería cubierta por el corporativo.

Compra de producto terminado para distribución.

Durante el ejercicio que concluyó el 31 de diciembre de 2008, QUI-MEX compró producto terminado a su parte relacionada residente en el extranjero para su distribución en territorio nacional. El monto de esta operación ascendió a \$ 152'284,465.

No existe contrato entre las partes relacionadas que defina la distribución de las responsabilidades, riesgos y beneficios, las relaciones contractuales se llevan a cabo en la forma y siguiendo los principios económicos que generalmente establecen en sus transacciones partes independientes.

Plazo de pago.

Las compras se pactan en dólares estadounidenses y las condiciones de pago generalmente se cubren en 60 días a partes relacionadas. Por otro lado, las ventas se pactan en pesos mexicanos y la rotación de cuentas por cobrar durante el año fue de 54 días.

Proceso de logística y distribución.

Chemical Sales, envía la sosa cáustica a Altamira (Tamaulipas) por barco. En dicho puerto se cuenta con tanques en arrendamiento para almacenar el producto. Para lo anterior, QUI-MEX contrata a un tercero para realizar dicha función.

La logística de distribución en México es responsabilidad de un tercero contratado por el corporativo para entregar la sosa cáustica, así como realizar los trámites de importación. El área geográfica en donde el producto es comercializado, comprende de Tampico a Monterrey principalmente, una porción de Guadalajara, Zona Metropolitana, Toluca y Querétaro.

Las entregas se hacen en términos CIF por lo que la mercancía está asegurada hasta que la recibe el cliente.

Cobro de comisiones.

QUI-MEX tiene un contrato firmado con Chemical Corporation por la representación en territorio nacional respecto a las ventas que realice Chemical Corporation, con la asesoría de QUI-MEX, por esta última función QUI-MEX recibe una comisión. Las características del contrato se detallan a continuación:

Fecha de inicio: 1 de Enero de 1995.

Productos que comprende el contrato: la lista completa de los productos se incluye en el contrato. La lista puede modificarse con una notificación por escrito 90 días antes de la entrada en vigor. Los productos que están registrados son: ACL, Dechlorane Plus, 50% Caustic Potash grado comercial, Resina de Suspensión de PVC 225P, Carbonato de Potasio y otros.

QUI-MEX debe realizar análisis de mercado y promover la venta de los productos en territorio nacional, así como proveer a los clientes de servicios apoyados por Chemical Corporation, QUI-MEX no comercializará productos que compitan con Chemical Corporation.

Las comisiones se reciben a través de notas de crédito dos veces al año.

QUI-MEX tiene que cumplir con ciertas obligaciones como el mantener un personal de ventas competente, cumplir con las leyes y regulaciones mexicanas, enviar información financiera de los nuevos clientes y actualizarla periódicamente, informar sobre las condiciones económicas que afectan al precio de venta dentro del territorio nacional y aconsejar a Chemical Corporation, en materia económica y política.

Chemical Corporation, como contraprestación del servicio, pagará una comisión que variará por producto de la siguiente manera:

- La comisión por venta sin intervención de la empresa norteamericana será del 3% sobre precio de venta para productos plásticos y en ventas por volumen y 5% sobre precio de venta para los otros productos.
- En caso de que la venta se realice en conjunto, la comisión será del 1.5% del precio FOB de Estados Unidos para productos plásticos y en operaciones de venta por volumen y del 2.5% para los otros productos.

Todos los gastos generados por las actividades que realice QUI-MEX, serán cubiertos por ella misma. QUI-MEX recibirá de la empresa estadounidense una lista de precios actualizada por producto. Adicionalmente recibirá información técnica y muestras de producto para que se distribuyan en el mercado nacional.

QUI-MEX será responsable de familiarizar a los empleados con las limitaciones y aplicaciones de los productos. De esta forma, sabrán identificar las especificaciones de cada producto para evitar contingencias en la transportación y manejo.

El contrato se podrá cancelar en cualquier momento, previa notificación por escrito 180 días antes de la fecha de término. Las causas pueden ser insolvencia, bancarrota o incumplimiento de contrato por parte de QUI-MEX.

Durante el ejercicio que concluyó el 31 de diciembre de 2008, QUI-MEX devengó comisiones de su parte relacionada residente en el extranjero por la prestación de servicios establecidos en el contrato arriba descrito por un monto de \$ 13'336,951.

Riesgo de crédito.

QUI-MEX absorbe el riesgo de pérdidas por cartera vencida de sus clientes sólo en la distribución de la sosa cáustica. Cabe mencionar que este riesgo no ha sido significativo.

Riesgo de producto defectuoso.

Chemical Corporation, asume este riesgo, el cual en la práctica cotidiana no ha habido necesidad de reponer algún material.

Riesgo cambiario.

Los productos que QUI-MEX compra a sus partes relacionadas residentes en el extranjero son pagados en dólares estadounidenses y vendidos en el país en pesos mexicanos, derivado de lo anterior QUI-MEX incurre en el riesgo derivado por la posible fluctuación de tipo de cambio.

Riesgo de mercado.

La sosa cáustica es uno de los productos por los que la autoridad debe considerar y calcular los ajustes necesarios para hacer los precios de exportación comparables con los precios internos.

Cuando se presenta esta situación, el ajuste es cubierto por QUI-MEX, lo cual le genera una desventaja con sus competidores que manufacturan la sosa cáustica en México. El valor normal de referencia es de USD \$192.67 por tonelada métrica.

Circunstancias económicas.

El mercado atendido por QUI-MEX se vio afectado por la disminución en el ritmo de crecimiento de la demanda interna ocasionando menores ventas en volumen pero, compensadas por el buen desempeño de los precios.

Estrategia de negocios.

La innovación y desarrollo de los productos, el grado de diversificación y los planes de penetración, han permitido a QUI-MEX permanecer en el mercado a pesar de que éste se encuentra dominado en un 85% por dos compañías.

Análisis económico.

Entorno económico internacional.

La inestabilidad de los mercados financieros internacionales observada en el segundo semestre del 2007, continuó crecientemente en el 2008, afectando desfavorablemente las condiciones económicas de la mayoría de las regiones del mundo. Esta tendencia se intensificó en EUA a finales de septiembre, provocando el deterioro severo del sistema financiero de ese país, situación que se transmitió aceleradamente al resto del mundo, originando una crisis de liquidez sin precedente. No obstante diversas medidas emergentes implantadas por un número importante de Gobiernos y Bancos Centrales, la falta de acceso al crédito, así como las reacciones extraordinariamente negativas en los mercados bursátiles, los tipos de cambio y las tasas de interés, provocaron un freno abrupto en las actividades de consumo e inversión. Estas circunstancias se sostuvieron hasta finales del año, convirtiéndose en una profunda recesión global, con posibilidades de acentuarse y permanecer durante un período de tiempo prolongado.

Como resultado de la aguda desaceleración económica, el Producto Interno Bruto (PIB) de EUA disminuyó su tasa de crecimiento a 1.1% en el 2008, en comparación con 2.0% en el

año anterior. Los países de la zona del Euro mostraron en conjunto un incremento económico de 0.8%, menor al 2.6% del 2007. En Japón se registró un decremento en el PIB de 0.4%, cuando aumentó 2.0% en el año previo. En el mismo sentido, después de crecer 11.9% en el 2007 y acumular cinco años consecutivos con aumentos de dos dígitos, la economía China redujo su desarrollo a una tasa del 9.0%. Estos crecimientos en términos anuales, no reflejaron totalmente la magnitud de la contracción observada en el cuarto trimestre del 2008, cuando se registraron decrementos del PIB en la mayoría de los países, inclusive significativos en algunos casos.

La demanda energética ascendente, así como las restricciones de oferta y las condiciones especulativas, características del mercado petrolero internacional en los últimos años, se mantuvieron presentes durante los primeros siete meses del 2008, provocando que en julio se registraran máximos históricos en las cotizaciones del petróleo crudo y sus derivados. Posteriormente, las perspectivas de un inminente menor crecimiento económico mundial proveniente de la crisis financiera, ocasionaron un descenso acelerado en los precios del petróleo hasta alcanzar en diciembre niveles no observados desde principios del 2005. Por ejemplo, en el caso del petróleo North Texas Co. (NTC), partiendo de una cotización “spot” de 95.95 dólares por barril registrada a finales de diciembre del 2007, a mediados de julio del 2008 alcanzó un máximo de 145.16 dólares por barril, para descender aceleradamente hasta un mínimo de 30.28 dólares por barril durante el mes de diciembre.

Dado este comportamiento, las estadísticas del Departamento de Energía de EUA reportaron un promedio de 96.00 dólares por barril en el 2008 para el precio mundial del petróleo crudo, implicando un aumento de 39% sobre la cifra comparable de 69.12 dólares en el año anterior. Sin embargo, el precio observado en diciembre del 2008 con un promedio de 44.50 dólares por barril, disminuyó 49% respecto a los 87.62 dólares de diciembre del 2007.

En lo referente al gas natural en nuestro país se comportó en el 2008 de forma similar al mercado internacional del petróleo crudo, mostrando incrementos constantes de precios hasta establecer un récord máximo en julio de 12.61 dólares por millón de BTUs,

decreciendo durante los siguientes cinco meses del año, para terminar en 6.07 dólares por millón de BTUs.

En respuesta al aumento sostenido en el costo de los energéticos, empresas mexicanas, han buscado disminuir el consumo y el costo de energía, recurriendo a desarrollar procesos para la utilización de fuentes alternas como el combustóleo, un petrolífero residual que hasta el 2005 había ofrecido una alternativa de bajo costo para la generación de energía.

Entorno económico nacional.

El entorno económico y financiero internacional progresivamente desfavorable en el 2008, en particular el lento crecimiento de EUA agravado posteriormente al evidenciarse una situación recesiva derivada de la falta de crédito, influyeron en la desaceleración paulatina de la actividad productiva en México. Adicionalmente, la excepcional volatilidad de los mercados financieros mundiales observada a partir de octubre, afectó severamente la estabilidad de las principales variables financieras nacionales, deteriorándose las expectativas del ambiente de negocios en el País.

En lo relativo a las ventas internacionales de productos mexicanos, no obstante las reducciones observadas en los últimos dos meses del año ocasionadas por una menor demanda mundial, las exportaciones mostraron tasas anuales de crecimiento positivas. Las ventas petroleras al exterior, beneficiadas por el alto precio mundial del petróleo crudo prevaleciente durante la mayor parte del 2008, totalizaron 51 mil millones de dólares, lo cual significó un incremento de 19% sobre los 43 mil millones del período anterior. Así mismo, las exportaciones no petroleras, integradas esencialmente por manufacturas destinadas al mercado de EUA, acumularon 241 mil millones de dólares, con un aumento de 5% sobre el monto de 229 mil millones en el 2007. De esta manera, las exportaciones totales de mercancías sumaron 292 mil millones de dólares, representando un crecimiento de 7% en el 2008, en comparación con 272 mil millones observados en el año previo.

Mostrando un comportamiento similar al de las exportaciones, en el 2008 aumentaron las compras de productos extranjeros dirigidos a satisfacer la demanda nacional de bienes de consumo, materias primas y maquinaria, a pesar de la debilidad de varios sectores industriales y de una importante depreciación cambiaria en el último trimestre del año. Las importaciones anuales de mercancías ascendieron a 309 mil millones de dólares, incrementándose 10% sobre los 282 mil millones reportados en el 2007. Como resultado, la balanza comercial de México registró un déficit de 17 mil millones de dólares en el 2008, mayor al déficit de 10 mil millones reportado el año anterior.

La disminución de la demanda externa, así como la desaceleración del gasto de consumo y de la inversión privada en México, principalmente en los últimos meses del año, afectaron la evolución de las actividades industriales y comerciales. De esta manera, si bien el Sector Agropecuario mostró un comportamiento favorable al aumentar 3.2%; la disminución de la producción minera, de la construcción y manufacturera afectaron en gran parte el desempeño del Sector Industrial, el cual decreció 0.7%; mientras el Sector Servicios reportó una tasa de crecimiento de 2.1% anual. En síntesis, el incremento de 1.3% en el Producto Interno Bruto de México en el 2008, representó el menor porcentaje registrado en los últimos seis años.

Como se mencionó, la incertidumbre proveniente de la crisis de liquidez en EUA, afectó negativamente a los mercados financieros nacionales, en particular a la estabilidad cambiaria. El tipo de cambio del peso respecto al dólar de EUA, siguiendo en parte la tendencia mostrada por otras divisas, se apreció continuamente a partir de principios del 2008 hasta registrar en agosto un mínimo de 9.87 pesos por dólar, nivel no observado desde el 2002. Posteriormente, la evidencia de la gravedad de la situación del sistema bancario y crediticio internacional, provocó en el mes de octubre una depreciación cambiaria acelerada, alcanzándose máximos históricos en un entorno de volatilidad extraordinaria que se mantuvo hasta finalizar el año. Como resultado de este comportamiento, el tipo de cambio promedio anual se ubicó en 11.15 pesos por dólar en el 2008, implicando una depreciación de 2.0% respecto a los 10.93 pesos del 2007. Sin embargo, el promedio de 13.43 pesos por dólar observado en el mes de diciembre del 2008, representó una

depreciación de 23.8% en comparación con el promedio de 10.85 pesos en el mismo mes del año anterior.

El desempeño de la inflación, se vio influenciado por circunstancias desfavorables tanto externas como internas que provocaron una trayectoria alcista desde finales del primer trimestre del 2008, principalmente debida a aumentos en las cotizaciones internacionales de las materias primas, en los precios nacionales de los alimentos, así como en los precios y tarifas de los bienes y servicios administrados por el sector público. Esta tendencia se aceleró sensiblemente a finales del año, como consecuencia de la transferencia de la depreciación cambiaria a los precios de venta. Finalmente, la tasa inflacionaria superó significativamente el 4% anual establecido como máximo en los objetivos de política monetaria del Banco de México, al registrarse en el 2008 un incremento de 6.5% en el Índice Nacional de Precios al Consumidor, cifra superior a las observadas durante los últimos siete años.

En lo referente al mercado de dinero, las tasas de interés, las cuales se habían conservado prácticamente sin cambios desde noviembre del 2007, aumentaron en el tercer trimestre del 2008 debido a las presiones inflacionarias en México. Las disminuciones posteriores, orientadas a seguir la tendencia observada en EUA, se suspendieron a finales de noviembre del 2008 al darse nuevos incrementos dirigidos a estabilizar el mercado cambiario y el aumento de los precios. Por esta razón, los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES) a 28 días, en diciembre del 2008 alcanzaron una tasa promedio de rendimiento nominal de 8.0%, superior al 7.4% en el mismo mes del año anterior.

Por último, aun cuando las finanzas gubernamentales continuaron favorecidas con el aumento de los ingresos fiscales relacionados con las exportaciones petroleras, el menor crecimiento de la captación tributaria ocasionado por la desaceleración económica, influyó en que el balance presupuestal del Sector Público mostrara un déficit equivalente al 0.06% del PIB en el 2008, en comparación con el superávit de 0.03% estimado el año anterior.

Impacto en QUI-MEX, Mexdrill y Mydra del entorno internacional y nacional.

En general, los mercados atendidos por estas entidades, se vieron afectados por la disminución en el ritmo de crecimiento de la demanda interna y externa, sin embargo, diversas estrategias implantadas durante el año, permitieron atenuar los efectos de las tendencias negativas observadas en México.

Mexdrill.

Mexdrill se ha posicionado como la empresa líder en Latinoamérica en los sectores de mercado y productos en los que participa. Continúa aprovechando las oportunidades que ofrece el mercado latinoamericano y consolidando la industria, integrando cadenas productivas balanceadas en cada eslabón para mantener a Mexdrill como una empresa líder de los sectores químico y petroquímico en América Latina.

Cadena Cloro-Vinilo.

De enero a diciembre, las ventas sumaron 14,564 millones de pesos, cifra 36% más alta que la del mismo lapso en el año previo. Lo anterior se origina primordialmente en el buen desempeño de los precios de la sosa, que registraron una mejora del 87% y se espera que continúen con esta tendencia alcista. El volumen de ventas fue de 1,637 mil toneladas, 14% más que en 2007.

Mydra.

La desaceleración económica prevaleciente durante el 2008, intensificada sensiblemente al final del año, afectó negativamente la demanda nacional e internacional de varios productos químicos comercializados por el grupo, particularmente sal, cloro, sosa cáustica y resinas de PVC.

Estas disminuciones en la demanda, así como algunas distorsiones en la producción debidas a dificultades en el abastecimiento de materias primas, provocaron una reducción ponderada de 3.9% en las ventas del grupo en unidades físicas.

Con el objetivo de enfrentar las tendencias negativas, se implementaron diversas estrategias dirigidas a maximizar los márgenes de utilidad, a través de comercializar productos de mayor valor, así como de orientar las ventas hacia mercados y clientes que ofrecieran condiciones comerciales más favorables.

Estas acciones rindieron resultados positivos principalmente en los Negocios de Cloro-Sosa Cáustica y Resinas de PVC, permitiendo tanto contrarrestar los impactos del comportamiento desfavorable de los costos, como aprovechar oportunidades cuando la reducción de los costos de materias primas se dieron de forma más acelerada que la disminución en los precios de venta.

QUI-MEX.

En 2008, las ventas de QUI-MEX en unidades físicas fueron de 24,832 toneladas, 6.01% menores que las alcanzadas en 2007, sin embargo por el buen desempeño de los precios de la sosa que en el caso de la compañía registraron una mejora del 78.5% promedio en el año, las ventas sumaron \$ 178.2 millones de pesos, cifra 68% más alta que la del año previo.

Por lo anterior, para determinar la comparabilidad es necesario, considerar los siguientes factores:

- Circunstancias económicas.
- Estrategias de negocios.

Factor empresarial.

En este caso la compañía cumple con las expectativas que se tienen la facilidad de contar con los recursos humanos (administrativos) para desarrollar un ambiente adecuado para comercializar sus productos así como para mantener buena relación con los proveedores, que aunque actualmente sólo son con partes relacionadas, no se descarta en un futuro que mantenga relación comercial con otros proveedores.

Factor social.

En Ciudad de México, la colonia Polanco zona en que ubicada la compañía, está entre las principales colonias, ya que existe un buen número de establecimientos comerciales. Y su cercanía con Ciudad Santa Fe, zona de corporativos la hace una ubicación estratégica.

Después de realizar un análisis acerca de la competitividad que se tiene, los resultados fueron los esperados, ya que los competidores, aunque son fuertes no son numerosos. Pero sin embargo la demanda de la sosa es tan alta que podríamos rebasar las utilidades esperadas, de ampliarse el mercado de la entidad.

El nivel que ocupa nuestra empresa dentro del mercado es estratégica, si consideramos que la creación de la compañía es de apenas hace cinco años. Pues su perfil, sus servicios, y objetivos son compatibles con la de nuestros clientes; además de que nuestra una visión y proyección atractiva para los clientes pues se enfoca en planear un precio más competitivo.

Es de notable importancia mencionar que pese a los esfuerzos, por expandir el mercado en México, la matriz que se encuentra en Estado Unidos de América, tiene como principal objetivo, hacer presencia, en Latinoamérica, sin embargo se esfuerza por competir globalmente fuera de México, con más creces que el mercado Latinoamericano.

6.2 Análisis cuantitativo.

El presente análisis fue desarrollado utilizando el método de aumentos y disminuciones determinando variaciones. En el análisis de variaciones encontramos que la mayoría de las cuentas de activo de Química Industrial de México aumentaron significativamente. Así mismo si la entidad, modificará su política de crédito o sus precios; aumentarían sus ventas, y muy posiblemente el mercado sería mayor y se extendería a otros estados de la república y países latinoamericanos.

El activo circulante aumentó en un 14%.

Los inventarios aumentaron en un 100 %, sin embargo la fluctuación cambiaria también aumentó. Pues el tipo de cambio con respecto al dólar se incrementó respectivamente.

El activo total aumentará en un 15 %.

El pasivo, aunque no disminuyó sólo se incrementó un 8 %, el cual observamos de manera positiva por el efecto de divisas el cual representa nuestra mayor parte de pasivo.

El capital social aumentó en un 20%.

La aplicación de este método en el estado de resultados nos mostró que nuestros ingresos se incrementaron en mayor proporción respecto del costo de ventas, así mismo también se incrementaron nuestras utilidades.

Nuestro ingreso aumentó en un 60 %.

Los costos de operación aumentarían igualmente en un 60 %.

Los gastos de operación se mantuvieron en el mismo porcentaje con respecto a 2007.

La utilidad bruta aumentó en un 57%.

La utilidad en operación aumentó en un 187%.

La utilidad neta aumentó en un 52 %.

La razón principal de dichos aumentos se debe al crecimiento natural que ha tenido la empresa al ofrecer su producto a un precio competitivo. Así mismo es de notable importancia mencionar que la empresa ha mantenido el mismo margen de gastos de operación.

El capital social sufrió un incremento, toda vez que se traspasó la utilidad del ejercicio.

Se estima que para 2009 con la estabilidad en 2009 del dólar, las ventas se hayan incrementado. Es decir al incrementarse las ventas. Y por otro lado al mantener los gastos en el mismo margen, la empresa continúe creciendo.

En nuestra opinión los resultados de nuestro estudio son favorables para la empresa en virtud de que el margen de utilidad se incrementó y que la empresa cuenta con los recursos suficientes para hacer frente a sus obligaciones, sin embargo se recomienda que la compañía obtenga mayor apoyo financiero de sus compañías filiales. En esta misma proporción aumentará sus ventas, atraerá nuevos clientes, y se expandirá en el mercado latinoamericano.

En el siguiente cuadro mostraremos un resumen de las principales razones financieras, derivadas de nuestro análisis, así como un comparativo de estas mismas, con respecto al año anterior.

QUÍMICA INDUSTRIAL DE MÉXICO, S.A. DE C.V.

Informe Anual de Razones

	Año Actual		% de Cambio	Año Anterior
	31-dic-08	Cambio		31-dic-07
Razones de Liquidez				
Razón Circulante	2.3	0.13	6.1%	2.2
Razón de Liquidez	1.8	-0.08	-4.2%	1.9
Razón de Efectivo	0.7	0.39	132.5%	0.3
Días en Cuentas por Cobrar	72.00	4.49	5.6%	76

Comentarios sobre las Razones de Liquidez:

La compañía es suficientemente líquida, y solvente, lo que nos hace ver que no tiene problema alguno para solventar sus obligaciones, por lo que el pensar en negociar con sus proveedores mejores precios es factible.

Razones de Operación

Días en Inventarios	33	-7.46	28.8%	-25.93
Días en Cuentas por Pagar a Corto Plazo	7.8	9.73	-55.5%	-17.553
Rotación del Capital de Trabajo	4.3	1.11	34.7%	3.2

Comentarios sobre las Razones de Operación:

La compañía con respecto al año anterior, incrementó su rotación del capital de trabajo. Es decir la productividad del capital de trabajo es mejor que el año pasado.

Razones de Rentabilidad

Margen Bruto	14%	-0.00	-3.0%	14%
Rendimiento de Capital	38%	2.82	-115.4%	-245%
Rendimiento de Activos	5%	0.03	144.6%	2%

Comentarios sobre las Razones de Rentabilidad:

La empresa cada año nos muestra lo rentable que financieramente está siendo.

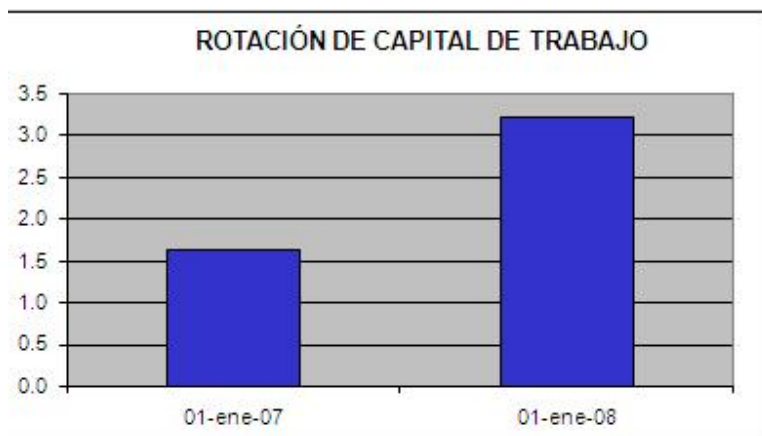
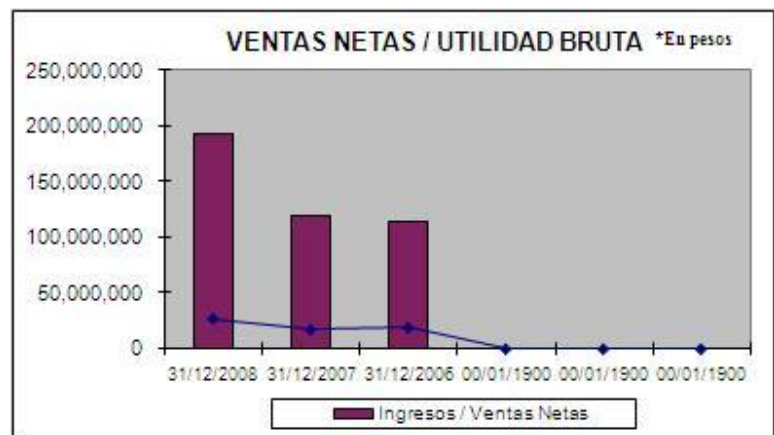
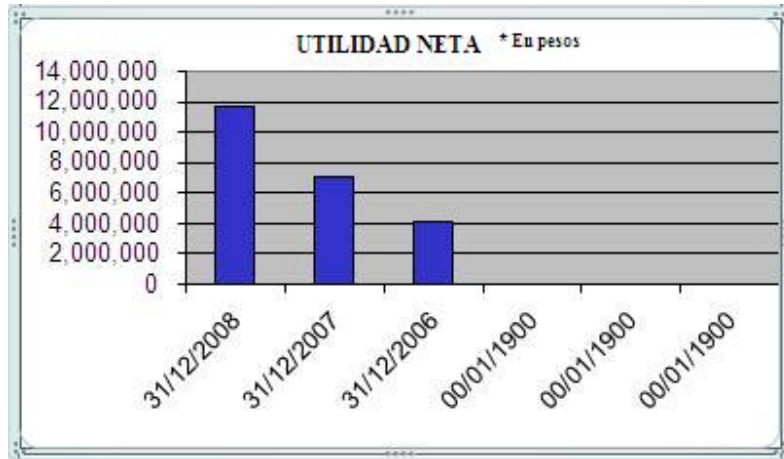
Razones de Apalancamiento

Deuda Total/Capital	75%	-0.08	-10.0%	83%
Deuda Total/Total Activo	43%	-0.03	-5.7%	45%

Comentarios sobre las Razones de Apalancamiento:

En este rubro vemos que los socios están invirtiendo más en la entidad, esto derivado a lo mencionado en el punto anterior.

A continuación graficamos las principales variaciones con respecto al ejercicio 2007:



CONCLUSIONES

Atendiendo a la solicitud de Química Industrial de México, nos permitimos entregar el presente informe relacionado con el análisis de liquidez, solvencia, estabilidad, rentabilidad y apalancamiento entre otros de Química Industrial de México, S.A. de C.V. correspondiente a los ejercicios terminados el 31 de Diciembre de 2008 y 31 de Diciembre del 2007, respectivamente.

Derivado del análisis de los Estados financieros de Química Industrial de México, S. A. de C. V., así como su plan de desarrollo, concluimos que la empresa, es una entidad sana a corto plazo y que tiene solvencia económica y liquidez para hacer frente a sus obligaciones.

Aun cuando la filial en Norteamérica, es la cuarta entidad más grande de América, las condiciones no son las mismas en territorio mexicano.

La entidad no requiere algún crédito en el corto plazo, hablando del tipo hipotecario o de liquidez. De acuerdo al análisis solicitado por la entidad, observamos que bajo las condiciones actuales, la propuesta de retirar dividendos no sería una buena opción ya que correría el riesgo de descapitalizarse.

Por otro lado si la entidad decidiera construir un almacén para incrementar su capacidad de almacenar el producto y poderlo desplazar a más ubicaciones en Latinoamérica, correría mayores riesgos, dado que la naturaleza misma del producto es compleja de almacenar, administrar su traslado, sin contar desde luego que el tener un almacén propio los gastos fijos se incrementarían de manera que dejarían de tener los resultados hasta ahora obtenidos. Podemos recomendar celebrar contratos con los clientes para que a través de mejorar los precios actuales ellos adquieran un compromiso de mayor consumo con la empresa y así incrementar las ventas y la proporción de mercado, adicional a que por estos precios más competitivos podrían ganar algunas cuentas que engrosen su cartera actual.

En cuanto a la deuda con los proveedores a pesar de ser partes relacionadas, recomendamos analizar descuentos por pronto pago ya que actualmente se tiene una excelente liquidez, por lo que aprovechando esta se podría sin incurrir en costo adicional el costear los costos más competitivos a los clientes, como anteriormente se menciona.

Como último punto, es de resaltarse que los socios en conocimiento de que hasta estos momentos la empresa ha sido rentable, han demostrado estar comprometidos con ella invirtiendo cada vez más en esta.

-----VOLUMEN NÚMERO CIENTO CINCO-----

-----ESCRITURA NÚMERO DOS MIL SIETE-----

EN MÉXICO DISTRITO FEDERAL A 13 DE NOVIEMBRE DE 2004, YO, LA LICENCIADA LUZ DEL CARMEN CORNEJO MARTÍNEZ, TITULAR DE LA NOTARIA PÚBLICA NÚMERO CIENTO NOVENTA Y CUATRO DEL DISTRITO FEDERAL HAGO CONSTAR LA CONSTITUCIÓN DE “QUÍMICA INDUSTRIAL DE MÉXICO”, SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE, QUE OTORGAN LOS SEÑORES; SÁNCHEZ VARGAS MARTIN; JIMÉNEZ FÉLIX EDGAR Y BARRÓN URIBE NORMA;-----AL EFECTO DOY FE DE TENER A LA VISTA EL DOCUMENTO EN EL QUE SE CONSIGNA EL CONTRATO DE SOCIEDAD OTORGADO POR LAS PERSONAS ARRIBA CITADAS, MISMO QUE CONSTA DE 9 PAGINAS: DE ACUERDO CON LAS SIGUIENTES: -----

-----CLAUSULAS-----

-----DENOMINACIÓN-----

PRIMERA.- SÁNCHEZ VARGAS MARTIN; JIMÉNEZ FÉLIX EDGAR Y BARRÓN URIBE NORMA CONSTITUYEN UNA SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE BAJO LA DENOMINACIÓN “QUÍMICA INDUSTRIAL DE MÉXICO”.----
SEGUNDA. LA SOCIEDAD SE REGISTRARÁ POR LOS SIGUIENTES:-----

-----ESTATUTOS-----

CAPÍTULO PRIMERO-----

DE LA DENOMINACIÓN, DE LA DURACIÓN, DEL DOMICILIO, DEL OBJETO Y DE LA NACIONALIDAD.-----

PRIMERO.- LA SOCIEDAD SE DENOMINARÁ “QUÍMICA INDUSTRIAL DE MÉXICO”, DENOMINACIÓN QUE IRÁ SIEMPRE SEGUIDA DE LAS PALABRAS SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE, O DE SUS ABREVIATURAS S.A. DE V.-----

SEGUNDO.- EL DOMICILIO DE LA SOCIEDAD SERÁ EN JARDÍN HIDALGO NÚM. 58, COL. POLANCO, DEL. MIGUEL HIDALGO, C.P. 11550, MÉXICO, D. F. PUDIENDO ESTABLECER AGENCIAS O SUCURSALES EN CUALQUIER OTRO LUGAR DE LA REPÚBLICA MEXICANA O DEL EXTRANJERO, Y PODRÁ SEÑALAR PARA EL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES, DOMICILIOS CONVENCIONALES SIN QUE POR ESTOS SE ENTIENDA CAMBIADO EL DOMICILIO SOCIAL.-----

TERCERO.- LA DURACIÓN DE LA SOCIEDAD SERÁ DE, NOVENTA Y NUEVE AÑOS, CONTADOS A PARTIR DE LA FECHA DE FIRMA DEL CONTRATO SOCIAL.-----

CUARTO.- EL OBJETO DE LA SOCIEDAD SERÁ: -----

a) COMPRA Y VENTA DE SOSA CÁUSTICA-----

QUINTO.- NACIONALIDAD: LA SOCIEDAD ES MEXICANA. NINGUNA PERSONA EXTRANJERA FÍSICA O MORAL PODRÁ TENER PARTICIPACIÓN SOCIAL ALGUNA O SER PROPIETARIA DE ACCIONES DE LA SOCIEDAD. SI POR ALGÚN MOTIVO, ALGUNA DE LAS PERSONAS MENCIONADAS ANTERIORMENTE, POR CUALQUIER EVENTO LLEGARE A ADQUIRIR UNA PARTICIPACIÓN SOCIAL O A SER PROPIETARIA DE UNA O MÁS ACCIONES, CONTRAVINIENDO ASÍ LO ESTABLECIDO EN EL PÁRRAFO QUE ANTECEDE, SE CONVIENE DESDE AHORA EN QUE DICHA ADQUISICIÓN SERÁ NULA Y POR TANTO CANCELADA Y SIN NINGÚN VALOR LA PARTICIPACIÓN SOCIAL DE QUE SE TRATE Y LOS TÍTULOS QUE LA REPRESENTEN, TENIÉNDOSE POR REDUCIDO EL CAPITAL SOCIAL EN UNA CANTIDAD IGUAL AL VALOR DE LA PARTICIPACIÓN CANCELADA.

-----CAPITAL SOCIAL-----

QUINTA.- EL CAPITAL SOCIAL ES VARIABLE. EL CAPITAL MÍNIMO FIJO SIN DERECHO A RETIRO ES LA CANTIDAD DE CINCUENTA MIL PESOS, MONEDA NACIONAL, ÍNTEGRAMENTE SUSCRITO Y PAGADO. EL CAPITAL VARIABLE SERÁ ILIMITADO. TANTO EL CAPITAL MÍNIMO FIJO COMO EL CAPITAL VARIABLE ESTÁN REPRESENTADOS POR ACCIONES COMUNES NOMINATIVAS CON VALOR NOMINAL DE UN \$1.00 (1 PESO), MONEDA NACIONAL CADA UNA DE ELLAS. LAS ACCIONES REPRESENTATIVAS DEL CAPITAL SOCIAL INTEGRAN LA SERIE "A" Y SERIE "B".-----

SEXTA.- LAS ACCIONES CONFIEREN A LOS ACCIONISTAS IGUALES DERECHOS Y OBLIGACIONES Y EN LAS ASAMBLEAS GENERALES DE ACCIONISTAS, CADA ACCIONISTA REPRESENTARÁ UN VOTO POR CADA ACCIÓN QUE POSEA. TODO ACCIONISTA POR EL HECHO DE SERLO, QUEDA SUJETO A LAS DISPOSICIONES ESTABLECIDAS EN ESTOS ESTATUTOS Y A LAS RESOLUCIONES LEGALMENTE APROBADAS POR LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS Y LA ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD. LAS ACCIONES ESTARÁN REPRESENTADAS POR CERTIFICADOS PROVISIONALES Y POSTERIORMENTE POR TÍTULOS DEFINITIVOS NOMINATIVOS. LOS TÍTULOS DEFINITIVOS PODRÁN AMPARAR UNA O MÁS ACCIONES, LLEVARÁN NUMERACIÓN PROGRESIVA Y LA FIRMA AUTÓGRAFA DEL ADMINISTRADOR ÚNICO, O EN CASO DE QUE LA SOCIEDAD SEA ADMINISTRADA POR UN CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN, POR DOS CONSEJEROS; EN LOS TÍTULOS DEFINITIVOS Y EN LOS CERTIFICADOS PROVISIONALES SE INDICARÁN LOS DATOS ESTABLECIDOS.-----

SÉPTIMA.- LOS AUMENTOS DEL CAPITAL SOCIAL FIJO SE LLEVARÁN A COBO POR RESOLUCIÓN DE LA ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA DE ACCIONISTAS. LOS AUMENTOS AL CAPITAL SOCIAL EN SU PARTE VARIABLE

PODRÁN REALIZARSE, EN FORMA INDISTINTA, POR RESOLUCIÓN DE LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA O EXTRAORDINARIA DE ACCIONISTAS. TODO AUMENTO O DISMINUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL DEBERÁ INSCRIBIRSE EN EL LIBRO DE REGISTRO DE VARIACIONES DE CAPITAL QUE PARA TAL EFECTO LLEVARÁ LA SOCIEDAD.-----

a) NO PODRÁ DECRETARSE UN AUMENTO DE CAPITAL SOCIAL SI NO ESTA TOTALMENTE SUSCRITA Y PAGADAS TODAS LAS ACCIONES EMITIDAS CON ANTERIORIDAD POR LA SOCIEDAD, CUANDO SE AUMENTO EL CAPITAL SOCIAL LOS ACCIONISTAS TENDRÁN DERECHO PREFERENTE DE PROPORCIÓN AL NÚMERO DE SUS ACCIONES PARA SUSCRIBIR DICHO AUMENTO, PARA LO CUAL CUENTAN CON QUINCE DÍAS DE PLAZO A LA FECHA DE PUBLICACIÓN, SIN EMBARGO EN LA ASAMBLEA HUBIERE ESTADO REPRESENTADO LA TOTALIDAD DEL CAPITAL SOCIAL, DICHO PLAZO DE QUINCE DÍAS EMPEZARA A CONTARSE A PARTIR DE LA FECHA DE LA CELEBRACIÓN DE LA ASAMBLEA Y LOS ACCIONES SE CONSIDERARÁN NOTIFICADOS, POR LO QUE NO SERÁN NOTIFICADOS EN DICHO MOMENTO Y NO SERÁ NECESARIA SU PUBLICACIÓN.-----

b) LAS DISMINUCIONES DEL CAPITAL SOCIAL MÍNIMO FIJO, SE LLEVARÁN A CABO POR RESOLUCIÓN DE LA ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA DE ACCIONES. LAS DISMINUCIONES DE CAPITAL SOCIAL EN SU PARTE VARIABLE SE EFECTUARÁN, INDISTINTAMENTE, POR LA RESOLUCIÓN DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ORDINARIA O EXTRAORDINARIA DE ACCIONISTAS. LA ASAMBLEA DE ACCIONISTA QUE ACUERDE LA DISMINUCIÓN DE CAPITAL SOCIAL, DETERMINARÁ LA FORMA EN QUE REALIZARÁ DICHA DISMINUCIÓN.-----

OCTAVA.- LA SOCIEDAD CONSIDERARÁ COMO DUEÑO DE ACCIONES A QUIENES APAREZCA INSCRITO COMO TAL EN EL LIBRO DE REGISTRO DE ACCIONES QUE LLEVARÁ LA SOCIEDAD. A PETICIÓN DE CUALQUIER INTERESADO, LA SOCIEDAD DEBERÁ INSCRIBIR EN EL CITADO REGISTRO LAS TRASMISIONES QUE SE EFECTÚEN.-----

LAS ACCIONES SON DE CIRCULACIÓN RESTRINGIDA POR SI ALGÚN ACCIONISTA DESEA ENAJENAR SUS ACCIONES, DEBERÁ INFORMAR POR ESCRITO Y SOLICITAR LA AUTORIZACIÓN CORRESPONDIENTE AL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN O AL ADMINISTRADOR PÚBLICO O EN SU CASO EXPRESANDO EL PRECIO Y LAS CONDICIONES DE PAGO OFRECIDAS.-----

EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN O ADMINISTRADOR ÚNICO, EN SU CASO, PODRÁ OPONERSE A LA ENAJENACIÓN DE LAS ACCIONES, DESIGNANDO DENTRO DE LOS QUINCE DÍAS SIGUIENTES A LA FECHA EN QUE SE HAYA RECIBIDO LA NOTIFICACIÓN, UN COMPRADOR PARA LAS ACCIONES AL PRECIO CORRIENTE QUE ESTAS TENGAN EN EL MERCADO, PREVIO AVALUÓ DE LAS MISMAS. SI TRANSCURRIDOS LOS QUINCE A QUE SE REFIERE EL PÁRRAFO ANTERIOR, EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN O EL

ADMINISTRADOR ÚNICO, EN SU CASO NO HA CONSIGNADO CONTADOR PARA LAS ACCIONES, EL ACCIONISTA SOLICITANTE DE LA AUTORIZACIÓN PODRÁ REALIZAR LA ENAJENACIÓN A FAVOR DE CUALQUIER PERSONA.-----

-----MODIFICACIÓN DE LOS ESTATUTOS-----

CAPÍTULO PRIMERO. LA ASAMBLEA GENERAL. EXTRAORDINARIA.- SE PUEDE CELEBRAR EN CUALQUIER FECHA O ÉPOCA, LA CONVOCAN LOS ADMINISTRADORES. Y PROMUEVEN, PRORROGA DE DURACIÓN, RESOLVER LA DISOLUCIÓN ANTICIPADA, AUMENTO DE CAPITAL SOCIAL, REDUCCIÓN DE CAPITAL SOCIAL, CAMBIO DE OBJETO DE LA SOCIEDAD, CAMBIO DE LA NACIONALIDAD DE LA SOCIEDAD, TRANSFORMACIÓN DE LA SOCIEDAD , FUSIÓN CON OTRA SOCIEDAD, EMISIÓN DE ACCIONES PRIVILEGIADAS , AMORTIZACIÓN DE SUS PROPIAS ACCIONES, EMISIONES DE ACCIONES DE GOZO, EMISIÓN DE OBLIGACIONES, CUALQUIER MODIFICACIÓN DEL CONTRATO SOCIAL. DICHA ASAMBLEA DEBERÁ TOMAR LA RESOLUCIÓN CON EL QUÓRUM ESTATUTARIO Y DE ÉSTA, SE LEVANTARA ACTA DE ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA LA CUAL SE LLEVARA A CERTIFICAR ANTE NOTARIO PUBLICO Y POSTERIORMENTE SE DEBERÁ REGISTRAR ANTE EL REGISTRO PUBLICO DE COMERCIO PARA QUE SURTA EFECTOS CONTRA TERCEROS. -----

-----DERECHOS DE LOS SOCIOS-----

NOVENA.- LOS SOCIOS AL POSEER ACCIONES QUE REPRESENTEN EL CAPITAL SOCIAL, TIENEN IGUALES DERECHOS TALES COMO:-----

a) TENDRÁN DERECHO A SUSCRIBIR EL AUMENTO DEL CAPITAL QUE EN CADA CASO SE DECRETE, EN PROPORCIÓN AL NÚMERO DE ACCIONES QUE POSEAN.-----

b) A ELEGIR MEDIANTE VOTO UNO O VARIOS ADMINISTRADORES Y CUANDO LOS ADMINISTRADORES SEAN TRES O MÁS, LA MINORÍA DE ACCIONISTAS QUE REPRESENTA CUANDO MENOS EL VEINTICINCO POR CIENTO DEL CAPITAL SOCIAL, TENDRÁN DERECHO A NOMBRAR UN CONSEJERO COMO MÍNIMO.-----

c) A SER CONVOCADOS CON ANTICIPACIÓN A LAS ASAMBLEAS Y A PROVOCAR LA CONVOCATORIA DE LAS MISMAS.-----

d) EXAMINAR LOS LIBROS Y PAPELES DE LA SOCIEDAD-----

e) SI HUBIERE UTILIDADES, A RECIBIR LA CANTIDAD CORRESPONDIENTE DE UTILIDADES EN PROPORCIÓN AL NÚMERO DE ACCIONES QUE POSEAN. -----

f) SI EXISTIERAN ACCIONISTAS FUNDADORES NO SE RESERVAN PARTICIPACIÓN ESPECIAL EN LAS UTILIDADES. LOS ACCIONISTAS PUEDEN ESTABLECER EL TIEMPO QUE DECIDAN PERTENECER A LA SOCIEDAD Y

OBTENER EL REEMBOLSO DE SU CAPITAL MEDIANTE LA NEGOCIACIÓN DE SUS ACCIONES.-----

----- EJERCICIO DEL DERECHO DE RETIRO-----

LOS SOCIOS AUSENTES O DISIDENTES QUE ESTÉN INTERESADOS EN EJERCER EL DERECHO DE RETIRO, DENTRO DE LOS OCHO DÍAS SIGUIENTES A LA FECHA EN QUE FUE ADOPTADA LA RESPECTIVA DECISIÓN, DEBERÁN COMUNICARLE POR ESCRITO AL REPRESENTANTE LEGAL DE “QUÍMICA INDUSTRIAL DE MÉXICO”, SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE, SU DECISIÓN DE RETIRARSE. SI LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS O JUNTA DE SOCIOS, DENTRO DE LOS SESENTA DÍAS SIGUIENTES A LA ADOPCIÓN DE LA DECISIÓN, LA REVOCA, CADUCA EL DERECHO DE RECESO Y LOS SOCIOS QUE LO EJERCIERON, READQUIEREN SUS DERECHOS, RETROTRAYÉNDOSE LOS DE NATURALEZA PATRIMONIAL AL MOMENTO EN QUE FUE NOTIFICADO EL RETIRO AL REPRESENTANTE LEGAL LA FORMA DE HACER VALER EL DERECHO DE LOS SOCIOS, DE RETIRO ES COMO LO SEÑALA EL ARTÍCULO 220 DE LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES , ES DECIR, MEDIANTE NOTIFICACIÓN FEHACIENTE DE LA DECISIÓN DE CADA SOCIO. TAL NOTIFICACIÓN SE HARÁ LLEGAR AL REPRESENTANTE LEGAL DE ESTA SOCIEDAD.-----

EL VALOR ACTUAL DE SU ACCIÓN ES IGUAL AL VALOR QUE ARROJE EL ÚLTIMO BALANCE DE LA SOCIEDAD, O BIEN, EL VALOR QUE ARROJE EL MERCADO DE VALORES AL DÍA QUE EL SOCIO A RETIRARSE REALICE LA NOTIFICACIÓN , SI LA EMPRESA “QUÍMICA INDUSTRIAL DE MÉXICO”, SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE, COLOCA LAS ACCIONES DEL SOCIO A RETIRARSE, EN LA BOLSA DE VALORES, OBVIAMENTE EN UNO U OTRO CASO, EL VALOR DE REINTEGRO NETO DE SUS ACCIONES SERÁ MENOS LOS IMPUESTOS CORRESPONDIENTES. YA QUE LA SOCIEDAD MERCANTIL ES RESPONSABLE SOLIDARIO. LA RETENCIÓN TRIBUTARIA SE CALCULA TENIENDO EN CUENTA EL MONTO ORIGINAL DE LA INVERSIÓN (VALOR INICIAL) MENOS VALOR FINAL (REINTEGRO), Y LA DIFERENCIA ENTRE UNA Y OTRA ES LA BASE DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA POR LO QUE CALCULADA TAL DIFERENCIA MENOS EL IMPUESTO RESPECTIVO, ES SU SALDO LÍQUIDO A PAGAR POR LA SOCIEDAD. YA SEA EN EFECTIVO, EN ESPECIE, O EN ACCIONES DE DICHA SOCIEDAD.-----

-----CLAUSULAS-----

-----. DERECHO DE LOS OBLIGACIONISTAS-----

SI ES NECESARIO INCREMENTAR EL CAPITAL SOCIAL SE CONVOCARA A UNA ASAMBLEA EN DONDE SE DETERMINARA LA MANERA DE INYECCIÓN DE CAPITAL, YA SEA POR A) INCREMENTO DE CAPITAL SOCIAL POR PARTE DE LOS SOCIOS B) EMISIÓN DE ACCIONES C) EMISIÓN DE OBLIGACIONES. SI SE DETERMINA QUE SE EMITIRÁN OBLIGACIONES LOS TENEDORES DE LAS MISMAS TENDRÁN DERECHO A:-----

1.- CONOCER EL ESTADO FINANCIERO DE LA EMPRESA AL 100% ES DECIR SE DEBERÁ ENTREGAR UN BALANCE GENERAL A SI COMO UN ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA, ESTADO DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE Y ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA Y OTORGARLE INFORMACIÓN EN CUANTO LO REQUIERA. -----

2.- SER CONVOCADOS A TODAS LAS ASAMBLEAS SOLO EN CALIDAD DE OYENTE.-----

3.-EN CASO DE ACORDAR EMITIR ACCIONES POR CONCEPTO DE LIQUIDAR EL ADEUDO PARA CON LOS OBLIGACIONISTAS SE TOMARA EN CUENTA SI LOS TENEDORES DE LAS OBLIGACIONES LAS ACEPTAN COMO PAGO DEL ADEUDO.-----

4.- SE LE PAGARA UNA UTILIDAD Y/O UN INTERÉS QUE DEBERÁ ESTIPULARSE EN EL TITULO.

LAS OBLIGACIONES DEBEN CONTENER LA DENOMINACIÓN, EL OBJETO Y EL DOMICILIO DE LA SOCIEDAD, SU CAPITAL Y EL ACTIVO Y EL PASIVO QUE SE DETERMINE, POR TAL MOTIVO LA EMPRESA NO PUEDE CAMBIAR SU FINALIDAD, DOMICILIO O DENOMINACIÓN SI EL CONSENTIMIENTO DE LOS O EL OBLIGACIONISTA.-----

SE DEBERÁN DE ACORDAR LAS CONDICIONES DE PAGO ASÍ COMO EL LUGAR EN EL QUE SE LIQUIDARA EL ADEUDO.-----

TOMANDO EN CUENTA EL TIPO DE OBLIGACIONES QUE SE EMITAN SE ACORDARA EL TIEMPO PARA EL PAGO DE LAS MISMAS.-----

-----AUMENTO DE CAPITAL SOCIAL-----

EL AUMENTO O REDUCCIÓN DEL CAPITAL SOLO PODRÁ ACORDARSE POR LA SHCP; PARA ELLO DEBERÁ OÍR LAS OPINIONES DEL CONSEJO DIRECTIVO DEL BANCO DE MÉXICO Y DE LA CNBS (ARTICULO 19).-----

ESTOS DEBEN OÍRSE EN ADEMÁS AL BANCO DE MÉXICO Y AL CNBS (ART. 9, 17 Y 20 FRAC., XI, 21 FRAC, XI RO).-----

EL CAPITAL SOCIAL PUEDE AUMENTARSE POR MEDIO DE LA SUSCRIPCIÓN DE CERTIFICADOS DE APORTACIÓN PATRIMONIAL QUE SE CONSERVEN TESORERÍA Y QUE SERÁN ENTREGADOS A LOS SUSCRIPTORES CONTRA EL PAGO TOTAL DE SU VALOR NOMINAL Y DE LAS PRIMAS QUE, EN SU CASO, FIJA LA PROPIA SNC (ARTICULO 18), EN LOS QUE SE PREVÉ LA FORMA Y TÉRMINOS DE SUSCRIBIRLOS, RESPETANDO LA PREFERENCIA DE LOS TENEDORES -----

-----OTROS TÍTULOS EMITIDOS POR LA SOCIEDADES-----

CAPÍTULO I BONOS DE FUNDADOR-----
PODRÁN LOS FUNDADORES ANTES DE CONSTITUIR UNA SOCIEDAD, APROVECHAR LOS TRABAJOS QUE HAYAN HECHO PARA CONSTITUIR LA COMPAÑÍA, QUE SE CREA, Y QUE PUEDEN TENER PARA ELLA UN EFECTIVO VALOR. PUEDEN PARTICIPAR EN LAS UTILIDADES DE LA COMPAÑÍA, PUEDE SER JUSTO CONCEDERLES REMUNERACIÓN POR LAS LABORES DESARROLLADAS PARA LA CREACIÓN DEL ENTE SOCIAL. LA LEY HA ESTABLECIDO, CON CARÁCTER IMPERATIVO, QUE LOS BENEFICIOS CONCEDIDOS A ÉSTOS NO HAN DE AFECTAR AL CAPITAL SOCIAL, SINO SE CUBRIRÁN ÚNICAMENTE CON LAS UTILIDADES, SIEMPRE QUE SE PAGUE PREVIAMENTE UN DIVIDENDO NO MENOR DEL CINCO POR CIENTO SOBRE EL VALOR EXHIBIDO DE LAS ACCIONES.-----

CAPÍTULO II ACCIONES DE TRABAJO -----
LAS FRACCIONES VI Y IX DEL ARTÍCULO 123 CONSTITUCIONAL ESTABLECEN QUE LOS TRABAJADORES TENDRÁN DERECHO A UNA PARTICIPACIÓN DE LAS UTILIDADES, SE HAN ESTABLECIDO LAS LLAMADAS ACCIONES DE TRABAJO Y SOLO SERÁ A FAVOR DE PERSONAS QUE PRESTEN SUS SERVICIOS A LA SOCIEDAD.-----

CAPÍTULO III ACCIONES DE GOCE-----
SI TIENE UTILIDADES SUFICIENTES, PUEDE APLICAR TALES UTILIDADES A LA EXTINCIÓN DE LAS ACCIONES QUE AL EFECTO COMPRE. ESTO CONSISTE LA AMORTIZACIÓN DE ACCIONES DE CAPITAL SOCIAL. LA ESCRITURA SOCIAL, QUE HA DE ESTABLECER LA EMISIÓN DE ACCIONES DE GOCE PARA QUE SEA LÍCITA, FIJARÁ CUÁLES SON LOS DERECHOS QUE CONFIEREN Y QUE PUEDEN SER.-----

CAPÍTULO IV LAS OBLIGACIONES O BONOS-----
SOLO PUEDEN EXPEDIR UNA S.A. SU REGULACIÓN SE HACE EN LA LTOC, CUYO ARTÍCULO 208 LOS DEFINE COMO TÍTULOS “QUE REPRESENTAN LA PARTICIPACIÓN INDIVIDUAL DE SUS TENEDORES EN UN CRÉDITO.

-----COLECTIVO DE LA SOCIEDAD EMISORA. -----

----- LOS BONOS DEL FUNDADOR-----

LOS BONOS DEL FUNDADOR NO SE COMPUTARÁN EN EL CAPITAL SOCIAL, Comentario: NI AUTORIZARÁN A SUS TENEDORES PARA PARTICIPAR EN ÉL A SU DISOLUCIÓN DE LA SOCIEDAD, NI PARA INTERVENIR EN SU ADMINISTRACIÓN. SÓLO CONFIEREN EL DERECHO DE PERCIBIR LA PARTICIPACIÓN EN LAS UTILIDADES QUE EL BONO EXPRESE Y POR EL TIEMPO QUE EN EL MISMO SE INDIQUE. LOS BONOS DEL FUNDADOR DEBERÁN CONTENER:-----

A) NOMBRE, NACIONALIDAD Y DOMICILIO DEL FUNDADOR;-----

B) LA EXPRESIÓN” BONO DE FUNDADOR” CON CARACTERES VISIBLES;-----

C) LA DENOMINACIÓN, DOMICILIO, DURACIÓN, CAPITAL DE LA SOCIEDAD Y FECHA DE CONSTITUCIÓN;-----

D) EL NÚMERO ORDINAL DEL BONO Y LA INDICACIÓN DEL NÚMERO TOTAL DE LOS BONOS EMITIDOS;-----

E) LA PARTICIPACIÓN QUE CORRESPONDA AL BONO EN LAS UTILIDADES Y EL TIEMPO DURANTE EL CUAL DEBA SER PAGADA; F) LAS INDICACIONES QUE CONFORME A LAS LEYES DEBEN CONTENER LAS ACCIONES POR LO QUE HACE A LA NACIONALIDAD DE CUALQUIER ADQUIRENTE DEL BONO;---

G)LA FIRMA AUTÓGRAFA DE LOS ADMINISTRADORES QUE DEBEN SUSCRIBIR AL DOCUMENTO CONFORME A LOS ESTATUTOS.-----
LOS TENEDORES DE LOS BONOS DE FUNDADOR TENDRÁN DERECHO AL CANJE DE SUS TÍTULOS POR OTROS QUE REPRESENTEN DISTINTAS PARTICIPACIONES, SIEMPRE QUE LA PARTICIPACIÓN TOTAL DE LOS NUEVOS BONOS SEA IDÉNTICA A LA DE LOS CANJEADOS.-----

-----EL RÉGIMEN DE LAS ASAMBLEAS DE ACCIONISTAS,-----
SERÁN ORDINARIAS O EXTRAORDINARIAS: ORDINARIAS, SI SE REÚNEN PARA TRATAR DE LOS ASUNTOS RELACIONADOS EN EL ARTÍCULO CIENTO OCHENTA Y UNO DE LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES Y DE LOS QUE SE INCLUYEN EN LA ORDEN DEL DÍA, QUE NO SEAN DE LOS QUE DEBAN RESOLVERSE EN ASAMBLEA EXTRAORDINARIA QUE ES LA QUE SE OCUPARÁ DE LOS QUE TRATA EL ARTÍCULO CIENTO OCHENTA Y DOS DE LA LEY CITADA:-----

a) SE CELEBRARAN SIEMPRE EN EL DOMICILIO SOCIAL.-----

b) SERÁN CONVOCADAS POR EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN O EL ADMINISTRADOR ÚNICO EN SU CASO O POR LO COMISARIOS, SALVO LO DISPUESTO EN LOS ARTÍCULOS CIENTO SESENTA Y OCHO, CIENTO OCHENTA Y CUATRO Y CIENTO OCHENTA Y CINCO DE LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES.-----

c) LA CONVOCATORIA SE PUBLICARÁ EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN O EN ALGÚN PERIÓDICO DE LA CIUDAD DE MÉXICO, DISTRITO FEDERAL, CON UNA ANTICIPACIÓN DE QUINCE DÍAS A LA FECHA EN QUE DEBA CELEBRARSE YA SE TRATE DE ASAMBLEA ORDINARIA O EXTRAORDINARIA. SI TODAS LAS ACCIONES ESTUVIEREN REPRESENTADAS EN UNA ASAMBLEA, NO SERÁ NECESARIA LA PUBLICACIÓN PREVIA DE LA CONVOCATORIA.-----

d) EN LAS ASAMBLEAS ACTUARAN COMO PRESIDENTE Y SECRETARIO LOS DEL CONSEJO Y POR SU FALTA, LOS QUE DESIGNE LA ASAMBLEA.-----

e) PARA CONCURRIR A LAS ASAMBLEAS, LOS ACCIONISTAS DEPOSITARAN ANTE EL SECRETARIO DEL CONSEJO O ANTE EL ADMINISTRADOR ÚNICO EN SU CASO, CUANDO MENOS LA VÍSPERA DEL DÍA SEÑALADO PARA LA REUNIÓN, LOS TÍTULOS DE SUS ACCIONES O LAS CONSTANCIAS DE DEPOSITO QUE A SU FAVOR HUBIERE EXTENDIDO ALGÚN BANCO DEL PAÍS O DEL EXTRANJERO. CONTRA ÉL DEPOSITO, EL SECRETARIO O EL ADMINISTRADOR ÚNICO EN SU CASO, ENTREGARA LA TARJETA DE INGRESO QUE ES EL ÚNICO MEDIO CON QUE EL ACCIONISTA ACREDITARÁ SU CARÁCTER Y ÉL NÚMERO DE VOTOS QUE REPRESENTA-----

f) PARA QUE LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS, ORDINARIA O EXTRAORDINARIA SE CONSIDERE LEGALMENTE REUNIDA Y QUE SUS RESOLUCIONES SEAN VALIDAS, SE TENDRÁ EN CUENTA LO DISPUESTO POR LOS ARTICULO CIENTO OCHENTA Y NUEVE, CIENTO NOVENTA Y CIENTO NOVENTA Y UNO DE LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES.-----

g) EN LAS ASAMBLEAS, CADA ACCIÓN DARÁ DERECHO A UN VOTO. LAS VOTACIONES SERÁN ECONÓMICAS A MENOS QUE LA MAYORÍA DE LOS ACCIONISTAS PRESENTES ACUERDEN OTRA FORMA.-----

h) LAS DECISIONES DE LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS SERÁN OBLIGATORIAS PARA TODOS LOS ACCIONISTAS, AÚN PARA LOS AUSENTES Y DISIDENTES, SALVO EL DERECHO DE OPOSICIÓN QUE OTORGAN LOS ARTÍCULOS CIENTO NOVENTA Y NUEVE, DOSCIENTOS SEIS DE LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES.-----

-----RESOLUCIONES DE ASAMBLEAS-----

PRIMERA.- PARA QUE UNA ASAMBLEA ORDINARIA SE CONSIDERE LEGALMENTE REUNIDA EN LA PRIMERA CONVOCATORIA, DEBERÁ ESTAR REPRESENTADA POR LO MENOS POR EL TRECE POR CIENTO DEL CAPITAL SOCIAL Y SUS RESOLUCIONES SERÁN VÁLIDAS CUANDO SE TOMEN POR MAYORÍA DE LOS PRESENTES. EN CASO DE QUE PUEDA HABER UNA SEGUNDA CONVOCATORIA, LA ASAMBLEA ORDINARIA SE CONSIDERARÁ LEGALMENTE REUNIDA, CUALQUIERA QUE SEA EL NÚMERO DE LAS ACCIONES REPRESENTADAS.-----

SEGUNDA.- LAS ASAMBLEAS ESTÁN REPRESENTADAS, CUANDO MENOS EL SETENTA Y CINCO POR CIENTO DEL CAPITAL SOCIAL, Y SUS RESOLUCIONES SE TOMARÁN POR EL VOTO DE LAS ACCIONES QUE REPRESENTEN CUANDO MENOS EL CINCUENTA Y UNO POR CIENTO DEL CAPITAL SOCIAL. EN CASO DE UNA SEGUNDA CONVOCATORIA, LA ASAMBLEA EXTRAORDINARIA SE INSTALARÁ LEGALMENTE SI EN ELLA ESTÁ REPRESENTADOS CUANDO MENOS EL CINCUENTA POR CIENTO DEL CAPITAL SOCIAL Y SUS

RESOLUCIONES SE TOMARÁN POR EL VOTO DE LAS ACCIONES QUE REPRESENTAN CUANDO MENOS EL CINCUENTA Y UNO POR CIENTO DE LOS VOTOS PRESENTES.-----

TERCERA.- LAS RESOLUCIONES TOMADAS FUERA DE ASAMBLEA, POR UNANIMIDAD DE LOS ACCIONISTAS QUE REPRESENTAN LA TOTALIDAD DE LAS ACCIONES CON DERECHO A VOTO O DE LA CATEGORÍA ESPECIAL DE ACCIONES DE QUE SE TRATE, EN SU CASO, TENDRÁN PARA TODOS LOS EFECTOS LEGALES, LA MISMA VALIDEZ QUE SE HUBIERAN SIDO ADOPTADAS REUNIDOS EN ASAMBLEA GENERAL O ESPECIAL RESPECTIVAMENTE Y SE CONFIRMEN POR ESCRITO, DE CONFORMIDAD CON EL ARTÍCULO CIENTO SETENTA Y OCHO DE LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES.-----

-----ASAMBLEAS EXTRAORDINARIAS-----

SON ASAMBLEAS EXTRAORDINARIAS CUALQUIERA QUE SE REÚNAN PARA TRATAR LOS SIGUIENTES ASUNTOS:-----

- A) PRORROGA DE LA DURACIÓN DE LA SOCIEDAD-----
- B) DISOLUCIÓN ANTICIPADA DE LA SOCIEDAD-----
- C) AUMENTO O REDUCCIÓN DEL CAPITAL VARIABLE-----
- D) CAMBIO DE OBJETO DE-----
- E) CAMBIO DE NACIONALIDAD DE LA SOCIEDAD-----
- F) TRANSFORMACIÓN DE LA SOCIEDAD-----
- G) FUSIÓN CON OTRA SOCIEDAD-----
- H) EMISIÓN DE ACCIONES DE SOCIEDADES-----
- I) AMORTIZACIÓN POR LA SOCIEDAD DE SUS PROPIAS ACCIONES Y EMISIÓN DE ACCIONES DE GOCE-----
- J) EMISIÓN DE BONOS-----
- K) CUALQUIERA OTRA MODIFICACIÓN DEL CONTRATO SOCIAL-----
- L) LOS DE MAS ASUNTOS PARA LOS QUE LA LEY O EL CONTRATO SOCIAL EXIJA UN QUÓRUM ESPECIAL-----

ESTAS ASAMBLEAS PODRÁN REUNIRSE EN CUALQUIER TIEMPO. EN LAS ASAMBLEAS EXTRAORDINARIAS DEBERÁN ESTAR REPRESENTADAS POR LO MENOS LAS TRES CUARTAS PARTES DEL CAPITAL Y LAS RESOLUCIONES, SE TOMARAN POR EL VOTO DE LAS ACCIONES QUE REPRESENTEN LA MITAD DEL CAPITAL SOCIAL. LAS ACTAS DE LAS ASAMBLEAS SERÁN PROTOCOLIZADA ANTE EL NOTARIO E INSCRITAS EN EL REGISTRO PUBLICO DE COMERCIO-----

-----ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN-----

I.- LA ADMINISTRACIÓN DE LA S. A. PUEDE CONFIARSE A UNA PERSONA, QUE LA LEY DENOMINA ADMINISTRADOR, O A UN GRUPO LLAMADO, CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN.-----

II.- EL CARGO DE ADMINISTRADOR O CONSEJERO, ES PERSONAL REVOCABLE Y REMUNERADO.-----

III.- EL CARÁCTER PERSONAL DEL CARGO IMPIDE QUE SEA DESEMPEÑADO POR MEDIO DE REPRESENTANTES.-----

IV.- QUEDA SEÑALADO QUE COMPETE A LA ASAMBLEA ORDINARIA DE ACCIONISTAS DESIGNAR EL ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN, LAS MINORÍAS QUE TENGAN EL 25 % DEL CAPITAL TIENEN UNA ESPECIAL PROTECCIÓN PARA DESIGNAR, EL PORCENTAJE SERÁ DEL 10 % CUANDO SE TRATE DE SOCIEDADES QUE TENGAN INSCRITOS SUS ACCIONES EN BOLSA.-----

V.- YA SE SEÑALO QUE SOLO LAS PERSONAS FÍSICAS PUEDEN SER ADMINISTRADORES. POR LO DEMÁS CUALQUIER PERSONA QUE NO ESTE INHABILITADA PARA EJERCER EL COMERCIO PUEDE SER ADMINISTRADOR, SEA SOCIO O EXTRAÑO A LA SOCIEDAD-----.

VI.- LOS ESTATUTOS O LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS PODRÁN ESTABLECER LA OBLIGACIÓN PARA QUE LOS ADMINISTRADORES Y GERENTES DE PRESTAR GARANTÍA PARA ASEGURAR LAS RESPONSABILIDADES QUE PUDIERAN CONTRAER EN EL DESEMPEÑO DE SUS ENCARGOS.-----

VII.- EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN ES, POR REGLA GENERAL, UN ÓRGANO O COLEGIADO QUE NO PUEDE ACTUAR SI NO ESTÁN REUNIDOS SUS MIEMBROS, PARA QUE CELEBRE SUS SESIONES EL CONSEJO, ES NECESARIO QUE CONCURRAN CUANDO MENOS, LA MITAD DE SUS COMPONENTES, LAS SESIONES SE CELEBRARAN CON LA PERIODICIDAD QUE FIJEN LOS ESTATUTOS, O EN SU DEFECTO, EL PROPIO CONSEJO. AL PRESIDENTE EN CASO DE EMPATE SE LE CONCEDE EL VOTO DE CALIDAD.----

VIII.-ATRIBUCIONES DE LOS ADMINISTRADORES- A ELLOS LES CORRESPONDE LA REPRESENTACIÓN DE LAS SOCIEDAD Y LA DIRECCIÓN DE

LOS NEGOCIOS SOCIALES, DENTRO DE LOS LÍMITES QUE SEÑALEN LA ESCRITURA CONSTITUTIVA Y LOS ACUERDOS DE LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS, DE LOS CUALES SON EJECUTORES Y ANTE LA CUAL RESPONDEN DE SUS ACTOS.-----

IX.- ESPECIAL IMPORTANCIA CONCEDE LA LEY A LA OBLIGACIÓN QUE TIENEN LOS ADMINISTRADORES DE REPRESENTAR ANUALMENTE A LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS EL RESULTADO DE SU GESTIÓN POR MEDIO DE UN BALANCE.-----

X. REVOCACIÓN DE LOS ADMINISTRADORES.- LA MANERA NORMAL DE QUE LOS ADMINISTRADORES CESEN SUS FUNCIONES ES POR LA EXPLICACIÓN DEL PLAZO DEL PLAZO PARA EL CUAL FUERON DESIGNADOS. PERO DADO EL CARÁCTER REVOCABLE DE SU CARGO, LA ASAMBLEA PUEDE PROCEDER A SU DESTITUCIÓN.-----

XI.- LOS ADMINISTRADORES SON RESPONSABLES FRENTE A LA SOCIEDAD DEL FIEL DESEMPEÑO DE SU CARGO; TAL RESPONSABILIDAD ES SOLIDARIA: ENTRE LOS COMPONENTES DE UN MISMO CONSEJO Y ENTRE LOS QUE SUCEDEN EN EL CARGO.-----

XII. ENTREGA DE LOS CARGOS DE ADMINISTRADORES.- EXCEPTO EN EL CASO QUE HAYAN SIDO REMOVIDOS DE SUS CARGOS POR CAUSA DE RESPONSABILIDAD, LOS ADMINISTRADORES CONTINUARAN EN ELLOS, NO OBSTANTE QUE CONCLUYA EL PLAZO PARA EL CUAL FUERON DESIGNADOS, MIENTRAS LOS NUEVAMENTE NOMBRADOS NO TOMEN POSESIÓN DE SUS PUESTOS. -----

XIII.-COLABORADORES DE LA ADMINISTRACIÓN LA NECESIDAD DE ATENDER DE MANERA CONTINUA A LA DIRECCIÓN DE LA EMPRESA SOCIAL PUEDE SATISFACERSE TAMBIÉN POR LA DESIGNACIÓN DE GERENTES. POR LA EXTENSIÓN DE SUS FACULTADES, ESTOS PUEDEN SER GENERADOS O ESPECIALES: POR SUS ORÍGENES NOMBRADOS POR LA ASAMBLEA O POR EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN. -----

-----ADMINISTRACIÓN-----
----- (ATRIBUTOS DE LOS ADMINISTRADORES)-----

PRIMERA.- LA DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD ESTARÁ A CARGO DE UN GERENTE GENERAL, QUIEN TENDRÁ LAS MAS AMPLIAS FACULTADES DE REPRESENTACIÓN DE LA SOCIEDAD, TALES ACTOS DE ADMINISTRACIÓN, DE DOMINIO, DE ADMINISTRACIÓN LABORAL Y PARA PLEITOS Y COBRANZAS, DE ACUERDO A LO SEÑALADO EN LA CLAUSULA PRIMERA DE ESTE APARTADO COMO INSTRUMENTO.-----

SEGUNDA.- LA DURACIÓN DEL CARGO DEL GERENTE GENERAL SERA POR TIEMPO INDEFINIDO SIN PREJUICIO DEL DERECHO DE LA SOCIEDAD DE

REVOCAR, EN CUALQUIER MOMENTO, A SU GERENTE GENERAL O DE REELEGIRLO, DE ACUERDO A LO ESTABLECIDO POR ÉL ARTICULO 74 SETENTA Y CUATRO DE LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES.---

TERCERA.- EL GERENTE GENERAL, SERA EL REPRESENTANTE LEGAL DE LA SOCIEDAD Y TENDRÁ POR LO TANTO LAS SIGUIENTES ATRIBUCIONES. ADMINISTRAR LOS NEGOCIOS Y BIENES DE LA SOCIEDAD CON PODER GENERAL JUDICIAL PARA PLEITOS Y COBRANZAS, ACTOS DE ADMINISTRACIÓN Y DE DOMINIO, ADMINISTRACIÓN LABORAL, CON TODAS LAS FACULTADES GENERALES Y LAS ESPECIALES QUE REQUIERAN CLAUSULAN ESPECIAL CONFORME LA LEY SIN LIMITACIÓN ALGUNA, EN LOS TÉRMINOS MÁS AMPLIOS DE LOS CÓDIGOS 2554 Y 2587 DEL CÓDIGO CIVIL FEDERAL, ESTANDO FACULTADO INCLUSIVE PARA PROMOVER JUICIO DE AMPARO, SEGUIRLO EN TODOS SUS TRAMITES Y DESISTIRSE DE EL.- REPRESENTAR A LA SOCIEDAD DE PODER GENERAL PARA ACTOS DE DOMINIO EN LOS TÉRMINOS DEL ARTICULO 2554 DEL CÓDIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL.- REPRESENTAR A LA SOCIEDAD CON PODER GENERAL PARA ACTOS DE ADMINISTRACIÓN LABORAL, EN LOS TÉRMINOS DE LOS ARTÍCULOS 11 Y 692 DE LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO, ANTE LAS JUNTAS LOCALES Y FEDERALES DE CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE.- FORMULAR Y PRESENTAR QUERELLAS, DENUNCIAS O ACUSACIONES Y COADYUVAR CON EL MINISTERIO PUBLICO EN PROCESOS PENALES, PUDIENDO CONSTITUIR A LA SOCIEDAD COMO PARTE CIVIL EN DICHOS PROCESOS Y OTORGAR PERDONES CUANDO, A SU JUICIO EL CASO LO AMERITE.- ADQUIRIR PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL DE OTRAS SOCIEDADES.- OTORGAR Y SUSCRIBIR TÍTULOS DE CRÉDITO A NOMBRE DE LA SOCIEDAD.-ABRIR Y CANCELAR CUENTAS BANCARIAS A NOMBRE DE LA SOCIEDAD CON FACULTADES DE DESIGNAR Y AUTORIZAR PERSONAS QUE GIREN A CARGO DE LAS MISMAS.- CONFERIR PODERES GENERALES O ESPECIALES, CON FACULTADES DE SUBSTITUCIÓN O SIN ELLAS Y REVOCARLOS.- NOMBRAR Y REMOVER A LOS SUB-GERENTES, APODERADOS, AGENTES Y EMPLEADOS DE LA SOCIEDAD, DETERMINANDO SUS ATRIBUCIONES, CONDICIONES DE TRABAJO Y REMUNERACIONES.- CELEBRAR CONTRATOS INDIVIDUALES Y COLECTIVOS DE TRABAJO E INTERVENIR EN LA FORMACIÓN DE LOS REGLAMENTOS INTERIORES DE TRABAJO.-DELEGAR SUS FACULTADES EN UNO O VARIOS CONSEJEROS EN CASOS DETERMINADOS SEÑALÁNDOLES SUS ATRIBUCIONES PARA QUE LAS EJERCITEN EN LOS TÉRMINOS CORRESPONDIENTES.- CONVOCAR A ASAMBLEAS GENERALES ORDINARIAS Y EXTRAORDINARIAS DE SOCIOS, EJECUTAR SUS ACUERDOS Y EN GENERAL LLEVAR A CABO ACTOS Y OPERACIONES QUE FUERON NECESARIOS O CONVENIENTES PARA LOS FINES DE SOCIEDAD, CON EXCEPCIÓN DE LOS EXPRESAMENTE RESERVADOS POR LA LEY O POR LOS ESTATUTOS DE LA ASAMBLEA.-----

CUARTA.- A FALTA DEL GERENTE GENERAL. SERA SUBSTITUIDO POR LA PERSONA QUE LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA ELIJA, CUANDO POR CUALQUIER CIRCUNSTANCIA QUEDARE VACANTE DICHO CARGO.-----

-----INFORMACIÓN FINANCIERA-----

QUINTA.- LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS, BAJO LA RESPONSABILIDAD DE SUS ADMINISTRADORES, PRESENTARAN A LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS, ANUALMENTE, UN INFORME QUE INCLUYA POR LO MENOS-----

A).- UN INFORME DE LOS ADMINISTRADORES SOBRE LA MARCHA DE LA SOCIEDAD EN EL EJERCICIO, ASÍ COMO LAS POLÍTICAS SEGUIDAS POR LOS ADMINISTRADORES Y EN SU CASO, SOBRE LOS PRINCIPALES PROYECTOS EXISTENTES-----

B).- UN INFORME EN QUE SE DECLAREN Y EXPLIQUEN LAS PRINCIPALES POLÍTICAS Y CRITERIOS CONTABLES Y DE LA INFORMACIÓN SEGUIDOS DE LA PREPARACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA-----

C).- UN ESTADO QUE MUESTRE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA SOCIEDAD A LA FECHA DEL CIERRE DEL EJERCICIO-----

D).- UN ESTADO QUE MUESTRE, DEBIDAMENTE EXPLICADO Y CLASIFICADOS, LOS RESULTADOS DE LA SOCIEDAD DURANTE EL EJERCICIO.-----

E).- UN ESTADO QUE MUESTRE LOS CAMBIO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DURANTE EL EJERCICIO.-----

F).-UN ESTADO QUE MUESTRE LOS CAMBIOS DE LAS PARTIDAS QUE INTEGRAN EL PATRIMONIO SOCIAL, ACAECIDOS DURANTE EL EJERCICIO.----

G).-LAS NOTAS QUE SEAN NECESARIAS PARA COMPLETAR O ACLARAR LA INFORMACIÓN QUE SUMINISTRE LOS ESTADOS ANTERIORES. A LA INFORMACIÓN ANTERIOR SE AGREGARA EL INFORME DE LOS COMISARIOS. EL INFORME DEBERÁ QUEDAR TERMINADO Y PONERSE A DISPOSICIÓN DE LOS ACCIONISTAS POR LO MENOS QUINCE DÍAS ANTES DE LA FECHA DE LA ASAMBLEA QUE HAYA DE DISCUTIRLO. LOS ACCIONISTAS TENDRÁN DERECHO A QUE SE LES ENTREGUE UNA COPIA DEL INFORME CORRESPONDIENTE. LA FALTA DE PRESENTACIÓN OPORTUNA DEL INFORME A QUE SE REFIERE EL ENUNCIADO GENERAL ANTERIOR, SERA MOTIVO PARA QUE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS, ACUERDE LA REMOCIÓN DEL ADMINISTRADOR O DE LOS COMISARIOS, SIN PERJUICIO DE QUE SE LE EXIJAN LAS RESPONSABILIDADES EN QUE RESPECTIVAMENTE HUBIERE INCURRIDO. QUINCE DÍAS DESPUÉS DE LA FECHA EN QUE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS HAYAN APROBADO EL INFORME A QUE SE REFIERE EL ENUNCIADO GENERAL QUE ANTECEDE, DEBERÁN MANDARSE PUBLICAR LOS ESTADOS FINANCIEROS INCLUIDOS EN EL CAMPO. ENTIDAD EN DONDE TENGA SU DOMICILIO LA SOCIEDAD, O, SI SE TRATA DE SOCIEDADES QUE TENGAN OFICINAS O DEPENDENCIAS EN

VARIAS ENTIDADES EN EL “DIARIO OFICIAL” DE LA FEDERACIÓN. SE DEPOSITARA COPIA AUTORIZADA DEL MISMO EN EL REGISTRO PUBLICO DE COMERCIO. SI SE HUBIERE FORMULADO EN TERMINO ALGUNA OPOSICIÓN CONTRA LA APROBACIÓN DEL BALANCE POR LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS, SE HARÁ LA PUBLICACIÓN Y DEPOSITO CON LA ANOTACIÓN RELATIVA AL NOMBRE DE LOS OPOSITORES Y EL NUMERO DE ACCIONES QUE REPRESENTEN.

-----ÓRGANO DE VIGILANCIA-----

CAPÍTULO PRIMERO.- LA VIGILANCIA DE LAS OPERACIONES SOCIALES SE CONFÍAN A UNO O VARIOS COMISARIOS QUE PODRÁN SER O NO ACCIONISTAS; SERÁN DESIGNADOS EN ASAMBLEA ORDINARIA Y DURARAN EN SU ENCARGO UN AÑO. LA ASAMBLEA ORDINARIA PODRÁ DESIGNAR UNO OVARIOS COMISARIOS SUPLENTE PARA SUSTITUIR A SUS RESPECTIVOS PROPIETARIOS EN CASO DE FALTAS TEMPORALES

-----UTILIDADES-----

SE APLICARÁN: -----

1.- UN CINCO POR CIENTO CUANDO MENOS PARA FORMAR O RECONSTITUIR EL FONDO DE RESERVA, HASTA QUE ALCANCE EL VEINTE POR CIENTO DEL CAPITAL SOCIAL;

2.- A FORMAR UNO O MÁS FONDOS DE PREVISIÓN, Y -----

3.- EL REMANENTE SE APLICARÁ POR PARTES IGUALES ENTRE LAS ACCIONES.

-----PÉRDIDAS-----

SERÁN REPORTADAS POR LAS RESERVAS, Y EN SU CASO, POR LAS ACCIONES A PARTES IGUALES, HASTA LA CONCURRENCIA DE SU VALOR NOMINAL ABSOLUTAS. EN LA ASAMBLEA EN QUE SE DESIGNE ÉL O A LOS COMISARIOS, SE CUIDARA EL DERECHO QUE A LAS MINORÍAS CONCEDE EL ARTICULO CIENTO CUARENTA Y CUATRO DE LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES.

CAPÍTULO TERCERO.- CADA UNO DE LOS COMISARIOS CAUCIONARÁ SU MANEJO DEPOSITANDO EN LAS CAJAS DE LA SOCIEDAD LA CANTIDAD DE PESOS, MONEDA NACIONAL, O FIANZA POR LA MISMA CANTIDAD. NI ÉL DEPOSITO NI LA FIANZA SERÁN DEVUELTOS A LOS COMISARIOS SINO HASTA QUE SEAN APROBADAS POR LA ASAMBLEA LAS CUENTAS CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO SOCIAL EN QUE HUBIEREN ACTUADO.

-----MODIFICACIÓN DE LOS ESTATUTOS-----

NÚMERO OCHENTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS SETENTA Y UNO LIBRO MIL SEISCIENTOS SESENTA Y CINCO.....REG/COM//DF FOLIO OCHENTA Y CUATRO MIL NOVECIENTOS CINCUENTA Y NUEVE— En la ciudad de México, a nueve de abril del año dos mil cuatro yo, la licenciada Luz del Carmen Cornejo Martínez, Notario Público número ciento noventa y cuatro del Distrito Federal, hago constar: LA PROTOCOLIZACIÓN del acta de la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de la Sociedad Denominada QUÍMICA INDUSTRIAL DE MÉXICO, Sociedad Anónima de Capital Variable, celebrada con fecha nueve de abril del año dos mil cuatro, que contiene la consecuente REFORMA A LA CLAUSULA PRIMERA de sus ESTATUTOS SOCIALES, que realizo a solicitud del Delegado Especial de dicha Asamblea señor licenciado Fernando Colín Carrasco.-----

-----CLAUSULAS TRANSITORIAS-----

PRIMERA. EL CAPITAL SOCIAL HA QUEDADO SUSCRITO Y PAGADO COMO SIGUE:

	ACCIONES	VALOR
CAPITAL FIJO SERIE A	500	\$ 500.00
CAPITAL VARIABLE		
SERIE B	<u>264,000</u>	<u>\$26,400.00</u>
TOTAL	264,500	\$26,450.00

CIEN ACCIONES, CON VALOR DE QUINIENTOS PESOS, MONEDA NACIONAL.---

SEGUNDA. LOS ACCIONISTAS REUNIDOS EN ASAMBLEA GENERAL, ACUERDAN POR UNANIMIDAD:-----

A) LA ADMINISTRACIÓN ESTARÁ A CARGO DE UN CONSEJO COMPUESTO POR:-----

PRESIDENTE: SEÑOR RODOLFO GARCÍA MÉNDEZ-----

SECRETARIA: SEÑOR RICARDO VALDEZ PÉREZ-----

TESORERO: SEÑOR GILBERTO ARMANDO ROBLES MORALES-----

B) SE DESIGNA COMISARIO AL SEÑOR ROBERTO DURAN LINARES;-----

C) EL PRIMER EJERCICIO SOCIAL CORRERÁ DE LA FECHA DE LA FIRMA DE ESTA ESCRITURA AL TREINTA Y UNO DE DICIEMBRE DEL AÑO EN CURSO.----

D) SE DESIGNA GERENTE AL SEÑOR INGENIERO DOMINGO JIMÉNEZ JIMÉNEZ, -----

TERCERA. LOS ACCIONISTAS MANIFIESTAN QUE LOS CONSEJEROS, GERENTE Y COMISARIO DESIGNADOS, SE ENCUENTRAN CAPACITADOS PARA EL DESEMPEÑO DE SUS CARGOS Y NO TIENEN IMPEDIMENTO LEGAL. -----

CUARTA. EL SEÑOR GILBERTO ARMANDO ROBLES MORALES TESORERO DE LA SOCIEDAD, MANIFIESTA QUE, OBRA EN SU PODER EL IMPORTE DEL CAPITAL SOCIAL Y LAS CAUCIONES OTORGADAS POR LOS CONSEJEROS, GERENTE Y COMISARIO, EN CUMPLIMIENTO A LAS CLÁUSULAS RELATIVAS DE ESTA ESCRITURA. -----

QUINTA. LOS ACCIONISTAS ACUERDAN POR UNANIMIDAD, EN DESIGNAR AL SEÑOR I DOMINGO JIMÉNEZ JIMÉNEZ, PARA QUE HAGA LAS GESTIONES CONDUCENTES, JUDICIALES O EXTRAJUDICIALES, ADMINISTRATIVAS Y DEMÁS QUE SEAN NECESARIAS HASTA OBTENER EL REGISTRO DE LA PRESENTE ESCRITURA EN LA SECCIÓN DE COMERCIO DEL REGISTRO PÚBLICO DE LA PROPIEDAD DE ESTA CAPITAL.-----

EL PRESENTE TESTIMONIO EN CATORCE FOJAS ÚTILES PROTEGIDAS POR KINEGRAMAS, LOS CUALES PUEDEN NO CONTENER UNA NUMERACIÓN SEGUIDA-----

ES PRIMER TESTIMONIO EN SU ORDEN, SACADO DEL PROTOCOLO A CARGO DEL LICENCIADO (A) LUZ DEL CARMEN CORNEJO MARTÍNEZ TITULAR EN EJERCICIO DEL LA NOTARIA NÚMERO CIENTO NOVENTA Y CUATRO DEL DISTRITO FEDERAL, QUE EXPIDO PARA “QUÍMICA INDUSTRIAL DE MÉXICO” SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE, COMO CONSTANCIA EN NUEVE PÁGINAS----- MÉXICO, DISTRITO FEDERAL A TRECE DE NOVIEMBRE DE DEL AÑO DOS MIL CUATRO-----

----- CORREGIDO.- DOY FE-----
----- CAZ/ LUZ DEL CARMEN CORNEJO MARTÍNEZ-----

HOJA ADICIONAL PARA DATOS DE REGISTRO PÚBLICO INSCRITO EN LA DIRECCIÓN GENERAL DEL REGISTRO PUBLICO DE COMERCIO EN EL FOLIO MERCANTIL NÚMERO 190416 DERECHOS 928. n REG. DE CAJA 9331100578411

PTDA SANTANDER F. DE FECHA 13/11/2004 EN MÉXICO DE A 13 DE
NOVIEMBRE DEL 2007-11-13 REGISTRADOR LIC. TALÍA MARTÍNEZ FLORES EL
REGISTRADO DEL COMERCIO DEL GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL
_____ LIC. TALÍA MARTÍNEZ FLORES-----

Información Financiera de QUI-MEX

Sosa

Año 2008

(Cifras en millones de pesos)

Ventas netas	\$	178
Utilidad de operación		8
Utilidad neta		7
Utilidad de operación		
Más depreciación y amortización		8
Activos Totales	\$	77

Información Financiera de Mexdrill, S.A. de C.V.

Cloro / Vinilo

Año 2008

(Cifras en millones de pesos)

Ventas netas	\$	14,564
Utilidad de operación		1,692
Utilidad neta		83
Utilidad de operación		
Mas depreciación y amortización		2,250
15.4%		
Activos Totales	\$	14,675

Información Financiera de Mydra, S.A. de C.V.

Química y Plásticos

Año 2008

(Cifras en millones de pesos)

Ventas netas	\$	6,658
Utilidad de operación		1,164
Utilidad neta		-
Utilidad de operación		
Mas depreciación y amortización		1,348
20.2%		
Activos Totales	\$	4,772

Información Financiera de Petroleum Limited

Química

Año 2008

(Cifras en millones de USD)

Ventas netas	\$	5,112
Utilidad de operación		669
Utilidad neta		669
Utilidad de operación		
Mas depreciación y amortización		980
19.1%		
Activos Totales	\$	3,457

Química Industrial de México, S. A. de C. V.
(Subsidiaria de World Chemical, Inc.)

**Dictamen de los auditores independientes y
estados financieros 2008 y 2007**

Contenido	Página
Dictamen de los auditores independientes	1
Balances generales	2
Estados de resultados	3
Estados de variaciones en el capital contable	4
Estado de flujos de efectivo por el año que terminó el 31 de diciembre de 2008	5
Estado de cambios en la situación financiera por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007	6
Notas a los estados financieros	7

Dictamen de los auditores independientes al Consejo de Administración y Accionistas de Química Industrial de México, S. A. de C. V.

Hemos examinado los balances generales de Química Industrial de México, S.A. de C.V. (subsidiaria de World Chemical, Inc.) (la “Compañía”) al 31 de diciembre de 2008 y 2007, y sus relativos estados de resultados y de variaciones en el capital contable por los años que terminaron en esas fechas, de flujos de efectivo por el año que terminó el 31 de diciembre de 2008 y de cambios en la situación financiera por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestras auditorías.

Nuestros exámenes fueron realizados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México, las cuales requieren que la auditoría sea planeada y realizada de tal manera que permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes, y de que están preparados de acuerdo con las normas de información financiera mexicanas. La auditoría consiste en el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que soporta las cifras y revelaciones de los estados financieros; asimismo, incluye la evaluación de las normas de información financiera utilizadas, de las estimaciones significativas efectuadas por la administración y de la presentación de los estados financieros tomados en su conjunto. Consideramos que nuestros exámenes proporcionan una base razonable para sustentar nuestra opinión.

Como se menciona en la Nota 3, a partir del 1 de enero de 2008, la Compañía adoptó las disposiciones de las siguientes nuevas normas de información financiera: B-2, Estado de flujos de efectivo; B-10, Efectos de la inflación; y D-4, Impuestos a la utilidad. Por lo tanto, los estados financieros no son comparativos.

En nuestra opinión, los estados financieros antes mencionados, presentan razonablemente en todos los aspectos importantes, la situación financiera de Química Industrial de México, S. A. de C. V. al 31 de diciembre de 2008 y 2007, los resultados de sus operaciones y las variaciones en el capital contable por los años que terminaron en esas fechas, los flujos de efectivo por el año que terminó el 31 de diciembre de 2008 y los cambios en su situación financiera por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007, de conformidad con las normas de información financiera mexicanas.

Buenrostro, Andrade, González, S. C.

Miembro de Arnold & Young, Global

C. P. C. Ernesto Buenrostro González

13 de abril de 2009

Química Industrial de México, S.A. de C.V.
(Subsidiaria de World Chemical, Inc.)

Balances generales

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007

(En pesos)

Activo	2008	2007
Activo circulante:		
Efectivo	\$ 22,490,766	\$ 8,929,699
Cuentas por cobrar – Neto	38,196,161	24,775,141
Chemical Corporation - parte relacionada	-	24,775,533
Inventario de producto terminado	15,022,354	7,181,927
Pagos anticipados	<u>251,667</u>	<u>317,696</u>
Total del activo circulante	75,960,948	65,979,996
Impuestos a la utilidad diferidos	<u>1,263,076</u>	<u>1,227,735</u>
Total	<u>\$ 77,224,024</u>	<u>\$ 67,207,731</u>
Pasivo y capital contable		
Pasivo circulante:		
Impuestos y gastos acumulados	\$ 3,517,264	\$ 4,861,597
Adeudo a partes relacionadas	29,418,631	25,538,864
Impuesto sobre la renta por pagar	<u>160,747</u>	<u>152,078</u>
Total del pasivo circulante	<u>33,096,642</u>	<u>30,552,539</u>
Capital contable:		
Capital social	32,305,540	32,305,540
Utilidades retenidas	11,821,842	5,299,560
Efecto acumulado inicial de impuesto sobre la renta diferido	<u>-</u>	<u>(949,908)</u>
Total del capital contable	<u>44,127,382</u>	<u>36,655,192</u>
Total	<u>\$ 77,224,024</u>	<u>\$ 67,207,731</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros.

Química Industrial de México, S.A. de C.V.
(Subsidiaria de World Chemical, Inc.)

Estados de resultados

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2008 y 2007

(En pesos)

	2008	2007
Ingresos:		
Ventas netas	\$ 178,213,301	\$ 108,242,456
Comisiones	<u>13,336,952</u>	<u>9,976,007</u>
	<u>191,550,253</u>	<u>118,218,463</u>
Costos y gastos:		
Costo de ventas	164,639,220	101,092,429
Gastos de operación	<u>11,828,618</u>	<u>11,867,440</u>
	<u>176,467,838</u>	<u>112,959,869</u>
Utilidad de operación	<u>15,082,415</u>	<u>5,258,594</u>
Otros ingresos – Neto	<u>172,365</u>	<u>196,242</u>
Resultado integral de financiamiento:		
Ingreso por intereses	3,688	2,936
Pérdida cambiaria – Neto	(5,674,741)	(336,277)
Pérdida por posición monetaria	<u>-</u>	<u>(1,626,209)</u>
	<u>(5,671,053)</u>	<u>(1,959,550)</u>
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	9,583,727	3,495,286
Impuestos a la utilidad	<u>2,111,537</u>	<u>1,055,578</u>
Utilidad neta	<u>\$ 7,472,190</u>	<u>\$ 2,439,708</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros.

Química Industrial de México, S.A. de C.V.

(Subsidiaria de World Chemical, Inc.)

Estados de variaciones en el capital contable

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2008 y 2007

(En pesos)

	Número de acciones	Capital social	Utilidades retenidas	Efecto acumulado inicial de impuesto sobre la renta diferido	Total del capital contable
Saldos al 1 de enero de 2007	264,500	\$32,305,540	\$10,559,447	\$ (949,908)	\$41,915,079
Dividendos pagados (\$29.11 por acción)	-	-	(7,699,595)	-	(7,699,595)
Utilidad integral	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>2,439,708</u>	<u>-</u>	<u>2,439,708</u>
Saldos al 31 de diciembre de 2007	264,500	32,305,540	5,299,560	(949,908)	36,655,192
Reclasificación del efecto acumulado inicial de impuesto sobre la renta diferido	-	-	(949,908)	949,908	-
Utilidad integral	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>7,472,190</u>	<u>-</u>	<u>7,472,190</u>
Saldos al 31 de diciembre de 2008	<u>264,500</u>	<u>\$32,305,540</u>	<u>\$11,821,842</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$44,127,382</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros.

Química Industrial de México, S.A. de C.V.
(Subsidiaria de World Chemical, Inc.)

Estado de flujos de efectivo

Por el año que terminó el 31 de diciembre de 2008

(En pesos)

Actividades de operación:	
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$ 9,583,727
(Aumento) disminución en:	
Cuentas por cobrar	12,527,172
Inventario de producto terminado	(7,840,427)
Pagos anticipados	57,477
Cuentas por pagar	2,544,103
Impuesto sobre la renta	(1,731,809)
Impuesto empresarial a tasa única	<u>(1,579,176)</u>
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	<u>13,561,067</u>
Aumento neto de efectivo	13,561,067
Efectivo al principio del período	<u>8,929,699</u>
Efectivo al final del período	<u>\$ 22,490,766</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros.

Química Industrial de México, S.A. de C.V.
(Subsidiaria de World Chemical, Inc.)

Estado de cambios en la situación financiera

Por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007

(En pesos)

Operación:	
Utilidad neta	\$ 2,439,708
Más partida que no requirió la utilización de recursos - Impuestos a la utilidad diferidos	<u>522,155</u>
	2,961,863
Cambios en activos y pasivos de operación:	
(Aumento) disminución en:	
Cuentas por cobrar – Neto	(3,010,989)
Chemical Corporation (parte relacionada)	953,857
Impuesto al valor agregado por recuperar	(1,336,304)
Impuesto sobre la renta por recuperar	(3,466,026)
Inventario de producto terminado	(2,601,607)
Pagos anticipados	(162,723)
Aumento (disminución) en:	
Cuentas por pagar a partes relacionadas	14,298,711
Impuestos y gastos acumulados	<u>2,217,707</u>
Recursos generados por la operación	<u>9,854,489</u>
Financiamiento -	
Recursos utilizados en actividades de financiamiento por pago de dividendos	<u>(7,699,595)</u>
Efectivo:	
Aumento	2,154,894
Saldo al inicio del año	<u>6,774,805</u>
Saldo al final del año	<u>\$ 8,929,699</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros.

Química Industrial de México, S.A. de C.V.
(Subsidiaria de World Chemical, Inc.)

Notas a los estados financieros

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2008 y 2007

(En pesos)

Actividades

Química Industrial de México, S. A. de C. V. (Subsidiaria de World Chemical, Inc.) (la “Compañía”) se dedica a la comercialización de sosa cáustica la cual adquiere en su totalidad de su parte relacionada Chemical Sales LLC. Por otra parte, cobra comisiones a Chemical Corporation quien es una parte relacionada, por la prestación de servicios de venta.

La Compañía no tiene empleados; consecuentemente, no tiene obligaciones de carácter laboral. Química de México, S. A. de C. V. quien es su parte relacionada en México, le proporciona servicios administrativos y de personal. Esto es, servicios de Nómina.

Bases de presentación

- a. ***Unidad monetaria de los estados financieros*** - Los estados financieros y notas al 31 de diciembre de 2008 y por el año que terminó en esa fecha incluyen saldos y transacciones de pesos de diferente poder adquisitivo. Los estados financieros y notas al 31 de diciembre de 2007 y por el año que terminó en esa fecha están presentados en pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2007.
- b. ***Clasificación de costos y gastos*** - Los costos y gastos presentados en el estado de resultados fueron clasificados atendiendo a su función, debido a que la administración de la Compañía considera que es la presentación más adecuada al sector que opera.
- c. ***Utilidad de la operación*** - La utilidad de operación se obtiene de disminuir a las ventas netas el costo de ventas y los gastos de operación. Aún cuando la NIF B-3, Estado de

resultados, no lo requiere, se incluye este renglón en los estados de resultados que se presentan ya que la administración de la Compañía considera que contribuye a un mejor entendimiento del desempeño económico y financiero de ésta.

Resumen de las principales políticas contables

Los estados financieros adjuntos cumplen con las Normas de Información Financiera Mexicanas (“NIF”). Su preparación requiere que la administración de la Compañía efectúe ciertas estimaciones y utilice determinados supuestos para valorar algunas de las partidas de los estados financieros y para efectuar las revelaciones que se requieren en los mismos. Sin embargo, los resultados reales pueden diferir de dichas estimaciones. La administración de la Compañía, aplicando el juicio profesional, considera que las estimaciones y supuestos utilizados fueron los adecuados en las circunstancias. Las principales políticas contables seguidas por la Compañía son las siguientes:

a. ***Cambios contables:***

A partir del 1 de enero de 2008, la Compañía adoptó las siguientes nuevas NIF:

- ***NIF B-2, Estado de flujos de efectivo (NIF B-2)*** - Sustituye al Boletín B-12, Estado de cambios en la situación financiera. La NIF B-2, establece la posibilidad de determinar y presentar los flujos de efectivo de las actividades de operación usando el método directo o el método indirecto. La Compañía decidió utilizar el método indirecto. El estado de flujos de efectivo se presenta en pesos nominales. La NIF B-2 establece que este cambio contable debe reconocerse mediante la aplicación prospectiva, en consecuencia, la Compañía presenta el estado de flujos de efectivo y el estado de cambios en la situación financiera por el año que terminó el 31 de diciembre de 2008 y 2007, respectivamente.
- ***NIF B-10, Efectos de la inflación (NIF B-10)*** - Considera dos entornos económicos: a) inflacionario, cuando la inflación acumulada de los tres ejercicios anuales anteriores es igual o superior a 26%, caso en el cual requiere el reconocimiento de los efectos de la inflación, y b) no inflacionario, cuando en el mismo período la inflación es menor a 26%; en este último caso, no se deben

reconocer los efectos de la inflación en los estados financieros. La NIF B-10 establece que este cambio contable debe reconocerse mediante la aplicación prospectiva.

La inflación acumulada de los tres ejercicios anuales anteriores es 11.56%, por lo tanto, dado que el entorno económico califica como no inflacionario, a partir del 1 de enero de 2008 la Compañía suspendió el reconocimiento de los efectos de la inflación en los estados financieros; sin embargo, los activos, pasivos y capital contable al 31 de diciembre de 2008 y 2007 incluyen los efectos de reexpresión reconocidos hasta el 31 de diciembre de 2007.

- ***NIF D-4, Impuestos a la utilidad (NIF D-4)*** - Elimina el término de diferencia permanente, precisa e incorpora algunas definiciones y requiere que el saldo del rubro denominado efecto acumulado inicial de impuesto sobre la renta diferido se reclasifique a resultados acumulados, a menos que se identifique con alguna de las partidas integrales que estén pendientes de aplicarse a resultados.

- b. ***Reclasificaciones*** - Los estados financieros por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007 han sido reclasificados en ciertos rubros para conformar su presentación con la utilizada en 2008.

- c. ***Reconocimiento de los efectos de la inflación*** - Como se menciona en el inciso a, a partir del 1 de enero de 2008, la Compañía suspendió el reconocimiento de los efectos de la inflación. Hasta el 31 de diciembre de 2007, dicho reconocimiento resultó principalmente, en ganancias o pérdidas por inflación sobre partidas monetarias, que se presentan en los estados financieros bajo el rubro siguiente:

Pérdida por posición monetaria - Representa la erosión del poder adquisitivo de las partidas monetarias originada por la inflación; se calcula aplicando factores derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor (“INPC”) a la posición monetaria neta mensual. La pérdida se origina de mantener una posición monetaria activa neta.

Los porcentajes de inflación por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2008 y 2007 fueron del 6.53% y del 3.76%, respectivamente.

- d. **Efectivo** - Consiste principalmente en depósitos bancarios en cuentas de cheques. El efectivo se presenta a valor nominal y las fluctuaciones se reconocen en el Resultado Integral de Financiamiento (“RIF”) del periodo.
- e. **Inventarios y costo de ventas** - A partir de 2008, los inventarios se valúan al menor de su costo o valor de realización. Hasta el 31 de diciembre de 2007, los inventarios se valoraron al menor de su valor de realización o su costo promedio actualizado, aplicando el INPC. El costo de ventas se actualizó, hasta esa fecha, aplicando dicho índice.
- f. **Provisiones** - Se reconocen cuando se tiene una obligación presente como resultado de un evento pasado, que probablemente resulte en la salida de recursos económicos y que pueda ser estimada razonablemente.
- g. **Impuestos a la utilidad** - El impuesto sobre la renta (“ISR”) y el Impuesto Empresarial a Tasa única (“IETU”) se registra en los resultados del año en que se causa. Para reconocer el impuesto diferido se determina si, con base en proyecciones financieras, la Compañía causará ISR o IETU y reconoce el impuesto diferido que corresponda al impuesto que esencialmente pagará. El diferido se reconoce aplicando la tasa correspondiente a las diferencias temporales que resultan de la comparación de los valores contables y fiscales de los activos y pasivos, y en su caso, se incluyen los beneficios de las pérdidas fiscales por amortizar y de algunos créditos fiscales. El impuesto diferido activo se registra sólo cuando existe alta probabilidad de que pueda recuperarse.

El impuesto al activo (“IMPAC”) pagado que se espera recuperar, se registra como un anticipo de ISR y se presenta en el balance general incrementando el activo de impuesto diferido.

- h. **Transacciones en moneda extranjera** - Las transacciones en moneda extranjera se registran al tipo de cambio vigente a la fecha de su celebración. Los activos y pasivos monetarios en moneda extranjera se valúan en moneda nacional al tipo de cambio

vigente a la fecha de los estados financieros. Las fluctuaciones cambiarias se registran en los resultados.

- i. **Reconocimiento de ingresos** - Los ingresos relacionados con la venta de sosa cáustica se reconoce en el periodo en el que se transfieren los riesgos y beneficios de los inventarios a los clientes, lo cual generalmente ocurre cuando se entregan dichos inventarios en cumplimiento de sus pedidos. Los ingresos por comisiones se reconocen en resultados cuando se presta el servicio conforme a los términos del contrato respectivo.

Cuentas por cobrar

	2008	2007
Cientes	\$ 30,312,268	\$ 20,119,179
Estimación para cuentas de cobro dudoso	<u>-</u>	<u>(388,206)</u>
	30,312,268	19,730,973
Impuesto al Valor Agregado por recuperar	5,548,372	1,578,142
Impuesto Sobre la Renta por recuperar	<u>2,335,521</u>	<u>3,466,026</u>
	<u>\$ 38,196,161</u>	<u>\$ 24,775,141</u>

Capital social

- a. El capital social a valor nominal al 31 de diciembre de 2008 y 2007 se integra como sigue:

	Número de acciones	Importe
Capital fijo		
Serie A	500	\$ 50,000
Capital variable		
Serie B	<u>264,000</u>	<u>26,400,000</u>
Total	<u>264,500</u>	<u>\$ 26,450,000</u>

- b. Las utilidades retenidas incluyen la reserva legal. De acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles, de las utilidades netas del ejercicio debe separarse un 5% como mínimo para formar la reserva legal, hasta que su importe ascienda al 20% del capital social a valor nominal. La reserva legal puede capitalizarse, pero no debe repartirse a menos que se disuelva la sociedad, y debe ser reconstituida cuando disminuya por cualquier motivo. Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, su importe a valor nominal asciende en 2008 a \$928,234 y en 2007 a \$806,248 respectivamente.
- c. La distribución del capital contable, excepto por los importes actualizados del capital social aportado y de las utilidades retenidas fiscales, causará el impuesto sobre la renta a cargo de la Compañía a la tasa vigente al momento de la distribución. El impuesto que se pague por dicha distribución, se podrá acreditar contra el impuesto sobre la renta del ejercicio en el que se pague el impuesto sobre dividendos y en los dos ejercicios inmediatos siguientes, contra el impuesto del ejercicio y los pagos provisionales de los mismos.
- d. Los saldos de las cuentas fiscales del capital contable al 31 de diciembre, son:

	2008	2007
Cuenta de capital de aportación	\$ 34,411,861	\$ 32,305,540
Cuenta de utilidad fiscal neta	<u>8,255,085</u>	<u>2,588,658</u>
Total	<u>\$ 42,666,946</u>	<u>\$ 34,894,198</u>

Saldos y transacciones en moneda extranjera

- a. La posición monetaria en moneda extranjera al 31 de diciembre es:

	2008	2007
	(En dólares estadounidenses)	
Activo monetarios	-	2,279,595
Pasivo monetarios	<u>(2,077,140)</u>	<u>(2,215,317)</u>
Posición (corta) larga	<u>(2,077,140)</u>	<u>64,278</u>
Equivalentes en pesos	<u>\$ 28,610,111</u>	<u>\$ 700,907</u>

- b. Las transacciones en moneda extranjera fueron como sigue:

	2008	2007
	(En dólares estadounidenses)	
Compras de importación	<u>15,195,733</u>	<u>8,758,200</u>
Ingresos por comisiones	<u>1,187,582</u>	<u>899,003</u>

- c. Los tipos de cambio, en pesos, vigentes a la fecha de los estados financieros y a la fecha de su dictamen, fueron como sigue:

	31 de diciembre de		10 de julio de
	2008	2007	2009
Dólar estadounidense, bancario	<u>\$ 13.7738</u>	<u>\$ 10.9043</u>	<u>\$ 13.5758</u>

Operaciones y saldos con partes relacionadas

- a. Las operaciones con partes relacionadas efectuadas en el curso normal de sus operaciones, fueron como sigue:

	2008	2007
<i>Chemical Corporation – Afiliada</i>		
Ingresos por comisiones	<u>\$ 13,336,952</u>	<u>\$ 9,976,007</u>
<i>Chemical Sales, LLC – Afiliada</i>		
Egresos por compra de producto	<u>\$ 165,607,856</u>	<u>\$ 81,857,360</u>
<i>Química de México, S.A. de C.V.- Afiliada</i>		
Egresos por servicios administrativos	<u>\$ 5,974,868</u>	<u>\$ 5,942,093</u>

- b. Los saldos por pagar a partes relacionadas son:

	2008	2007
Chemical Sales, LLC	\$ 28,120,940	\$ 24,074,668
Química de México, S. A. de C. V.	<u>1,297,691</u>	<u>1,464,196</u>
	<u>\$ 29,418,631</u>	<u>\$ 25,538,864</u>

Impuesto a la utilidad

La Compañía está sujeta en 2008 al ISR y al IETU y en 2007 al ISR y al IMPAC.

El ISR se calcula considerando como gravables o deducibles ciertos efectos de la inflación.

La tasa es el 28%.

El IETU grava las enajenaciones de bienes, las prestaciones de servicios independientes y el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes, en los términos definidos en dicha ley,

menos ciertas deducciones autorizadas. El impuesto por pagar se calcula restando al impuesto determinado ciertos créditos fiscales. Tanto los ingresos como las deducciones y ciertos créditos fiscales se determinan con base en flujos de efectivo que se generaron a partir del 1 de enero de 2008. La tasa es del 16.5% para 2008, 17.0% para 2009 y 17.5% a partir de 2010. Asimismo, al entrar en vigor esta ley se abrogó la Ley del IMPAC permitiendo, bajo ciertas circunstancias, la devolución de este impuesto pagado en los diez ejercicios inmediatos anteriores a aquél en que se pague ISR, en los términos de las disposiciones fiscales.

Con base en proyecciones financieras, de acuerdo con lo que se menciona en la INIF 8, Efectos del Impuesto Empresarial a Tasa Única, la Compañía identificó que esencialmente pagará ISR, por lo tanto, reconoce únicamente ISR diferido.

a. Los impuestos a la utilidad se integran como sigue:

	2008	2007
ISR:		
Causado	\$ 2,138,326	\$ 1,033,718
Diferido	(35,341)	73,227
Variación en la estimación para valuación del ISR		
diferido activo	-	(51,367)
Exceso en el impuesto registrado	<u>8,552</u>	<u>-</u>
	<u>\$ 2,111,537</u>	<u>\$ 1,055,578</u>

b. Los principales conceptos que originan el saldo del activo por ISR diferido son:

	2008	2007
ISR diferido activo (pasivo):		
Seguros pagados anticipado	\$ -	\$ (16,087)
Pasivos personas físicas	75,602	-
Pasivos acumulados	42,048	59,811
Estimación de cuentas incobrables	<u>-</u>	<u>108,695</u>
	117,650	152,419
IMPAC por recuperar	<u>1,145,426</u>	<u>1,075,316</u>
Total activo	<u>\$ 1,263,076</u>	<u>\$ 1,227,735</u>

- c. Los beneficios del IMPAC por recuperar por los que ya se han reconocido un crédito fiscal, pueden recuperarse cumpliendo con ciertos requisitos. Los años de vencimiento y sus montos actualizados al 31 de diciembre de 2008 son:

Año de Vencimiento	IMPAC recuperable
2013	\$ 167,052
2014	<u>978,374</u>
	<u>\$ 1,145,426</u>

Nuevos pronunciamientos contables

Con el objetivo de converger la normatividad mexicana con la normatividad internacional, durante 2008 el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera promulgó la siguiente NIF, que entra en vigor a partir del 1 de enero de 2009:

NIF C-8, Activos intangibles

La NIF C-8, Activos intangibles, requiere que el saldo no amortizado de costos preoperativos al 31 de diciembre de 2008 se cancele afectando utilidades retenidas.

A la fecha de emisión de estos estados financieros, la Compañía considera que esta nueva norma no tendrá efectos en su información financiera.

Autorización de la emisión de los estados financieros

Los estados financieros fueron autorizados para su emisión el 13 de abril de 2009, por Lic. Silvia Garrido Ramirez, Director comercial de la Compañía, y están sujetos a la aprobación de la asamblea ordinaria de accionistas de la Compañía.

* * * * *

GLOSARIO

Albacea. Persona encargada por el testador o por el juez de cumplir la última voluntad del finado, custodiando sus bienes y dándoles el destino que corresponde según la herencia.

Ambigua: Incierto, dudoso.

Apertura. Acto de dar principio, o de volver a dárselo, a las tareas de una asamblea, a los estudios de una corporación.

A priori. Antes de examinar el asunto de que se trata.

Arcilla. Tierra finamente dividida, constituida por agregados de silicatos de aluminio hidratados, que procede de la descomposición de minerales de aluminio, blanca cuando es pura y con coloraciones diversas según las impurezas que contiene.

Avío. Préstamo en dinero o efectos, que se hace a los labradores, ganaderos o mineros.

Coadyuvar. Contribuir, asistir o ayudar a la consecución de algo.

Contenciones. Contienda, disputa entre varios.

Contingencia. Posibilidad de que algo suceda o no suceda.

Cualitativo. Método que se ocupa del análisis de las dimensiones de las magnitudes físicas, y que permite establecer directamente relaciones entre las que intervienen en un proceso, sin necesidad de realizar un análisis completo y detallado.

Cuantía. Medida o cantidad indeterminada o vagamente determinada de las cosas.

Demandante. Persona que demanda o pide una cosa.

Derrotero. Conjunto de datos que indican el camino para llegar a un lugar determinado.

Empírica. Pertenciente o relativo a la experiencia.

Escueta. Descubierta, libre, despejado, desembarazado.

Fideicomiso. Descubierta, libre, despejado, desembarazado.

Fiduciaria. Heredero o legatario a quien el testador manda transmitir los bienes a otra u otras personas, o darles determinada inversión.

Globalización. Tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales.

Habilitación. Acción y efecto de habilitar.

Inherente. Se dice de la propiedad perteneciente a una unidad gramatical con independencia de las relaciones que esta pueda establecer en la oración.

Inmersos. Sumido o recogido

Jornal. Estipendio que gana el trabajador por cada día de trabajo.

Liquidez. Relación entre el conjunto de dinero en caja y de bienes fácilmente convertibles en dinero, y el total del activo, de un banco u otra entidad.

Ministración. Cargo o empleo.

Multinacional. Sociedad mercantil o industrial cuyos intereses y actividades se hallan establecidos en muchos países.

Oferente. Que ofrece.

Perpetuidad. Duración muy larga o incesante.

Protocolo. Serie ordenada de escrituras matrices y otros documentos que un notario o escribano autoriza y custodia con ciertas formalidades.

Quirografario. Perteneiente o relativo al quirógrafo, o en esta forma acreditado.

Resolución. Acción y efecto de resolver o resolverse.

Rotación. En los cálculos mercantiles y en algunas estadísticas, alteración numérica en el estado o cuenta durante un tiempo determinado.

Salmuera. Líquido que se prepara con sal y otros condimentos, y se utiliza para conservar carnes, pescados, etc.

Segregar. Separar y marginar a una persona o a un grupo de personas por motivos sociales, políticos o culturales.

Vislumbrar. Conocer imperfectamente o conjeturar por leves indicios algo inmaterial.

BIBLIOGRAFÍA

Libros:

Chiavenato, Idalberto. *Administración de Recursos Humanos. México*. Editorial Mc Graw – Hill. 1998. 578pp.

Díaz Mata, Alfredo; Aguilera Gómez, Víctor Manuel. *El Mercado Bursátil en el Sistema Financiero*. México. Editorial Mac Graw Hil. 2005. 302 pp.

García Padilla, Víctor Manuel. *Introducción a las Finanzas primera edición*. México. Editorial Grupo Patria Cultural. 2006. 407 pp.

Katz, Isaac. *La Constitución y el desarrollo económico de México*. México. Editorial Cal y arena. 1999. 368 pp.

Ortega Castro, Alfonso. *Introducción a las Finanzas segunda edición*. México. Editorial Mc Graw Hill. 2008. 382 pp.

Villegas Hernández, Eduardo; Ortega Ochoa, Rosa María. *Sistema Financiero de México*. México. Editorial Mc Graw Hill Interamericana. 2002. 346 pp.

Werther, William B. *Administración de personal y Recursos Humanos 3ra edición*. México. Editorial Mc Graw – Hill. 1991. 395 pp.

Códigos y Leyes:

Código de Comercio. México. Editorial Berbera. 2006. 805 pp.

Código Fiscal de la Federación. México, Ediciones Fiscales ISEF. 2009. 436 pp.

Fisco Agenda 2009. México. Ediciones Fiscales ISEF. 2009. 1v (varias paginaciones).

Ley Federal del Trabajo. México. Alco. c1991 y 2003. 366pp.

Ley General de Sociedades Mercantiles. México. PAC. 2008. 1v (varias paginaciones).

Páginas de Internet:

Banco de México: www.banxico.org.mx

Liga: www.banxico.org.mx/sistemafinanciero/inforgeneral/organigrama/organigrama.pdf

Banjercito: www.banjercito.com.mx

Liga: www.banjercito.com.mx/site/siteBanjer/index.jsp

Comisión Nacional Bancaria y de Valores: www.cnbv.gob.mx

Liga: www.cnbv.gob.mx/default.asp?com_id=0

Contacto Pyme: www.contactopyme.gob.mx

Definiciones: www.definicion.com.mx

Liga: www.definicion.com.mx/credito.html

Derecho Corporativo: www.derecho-corporativo.blogspot.com

Secretaría de Desarrollo Económico: www.sedeco.df.gob.mx/

Secretaría de Economía: www.economia.gob.mx

Universal: www.noticias.universal.net.mx

Liga: www.noticias.universia.net.mx/tiempo-libre/noticia/2008/10/31/claves-alargar-vida-pymes.html

Universo Pyme: www.universopyme.com.mx

Liga: www.universopyme.com.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=46&Itemid=43